

C A I
XC67
-I57
HOUSE OF COMMONS

Issue No. 13

Thursday, April 28, 1994

Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 13

Le jeudi 28 avril 1994

Président: David Berger

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

Industry

Industrie

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs: Yves Rocheleau
Paul Zed

Members

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau
Paul Zed

Membres

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock
Vic Althouse
Ivan Grose
Jim Hart
Walt Lastewka
Andy Mitchell
John Murphy
Alex Shepherd
Andrew Telegdi
Tony Valeri
Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, APRIL 28, 1994

(22)

[Text]

The Standing Committee on Industry met in a televised session at 8:35 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Gaston Peloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt and Paul Zed.

Associate Member present: Vic Althouse.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Research Director; Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Bank of Montreal: Ronald Rogers, Senior Executive Vice-President, Personal & Commercial Financial Services; Deborah Casey, Vice-President Community Banking, North Shore and Sunshine Coast; Gilles Jarry, Quebec Division, Personal & Commercial Banking. *From Bank of Nova Scotia:* Bruce R. Birmingham, Vice-Chairman; Warren K. Walker, Senior Vice-President, Canadian Commercial Banking, Executive Offices, Toronto; Mary Jo Field, Manager, Queen & McCaul Branch, Toronto.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994 Issue No. 1*).

Ronald Rogers made a statement and, with the other witnesses from the Bank of Montreal, answered questions.

At 10:35 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:45 o'clock a.m., the sitting resumed.

Bruce R. Birmingham made a statement and, with the other witnesses from the Bank of Nova Scotia, answered questions.

At 12:40 o'clock p.m., the Committee adjourned until 3:30 o'clock p.m. this day.

AFTERNOON SITTING

(23)

The Standing Committee on Industry met at 3:37 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Ian Murray, Carolyn Parrish and Yves Rocheleau.

Acting Members present: Derek Wells for Paul Zed.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Research Director; Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Canadian Construction Association: Don Whitmore, Chairman of the Board; Michael Atkinson, President; Michael Makin, Senior Director of Public Affairs. *From Environmental Technologies Development Corporation:* Dr. James P. Higgins, President.

PROCÈS-VERBAUX

LE JEUDI 28 AVRIL 1994

(22)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie tient une séance télévisée à 8 h 35, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt et Paul Zed.

Membre associé présent: Vic Althouse.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche du Comité; Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De la Banque de Montréal: Ronald Rogers, vice-président principal et directeur, Service financier personnel et commercial; Deborah Casey, vice-présidente des services communautaires; Côte-Nord et Sunshine Coast; Gilles Jarry, Division du Québec, Services bancaires. *De la Banque de Nouvelle-Écosse:* Bruce R. Birmingham, vice-président; Warren K. Walker, vice-président senior, Services commerciaux, Bureaux exécutifs, Toronto; Mary Jo Field, gérante, Succursale Queen & McCaul, Toronto.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Ronald Rogers fait un exposé puis, avec les autres témoins de la Banque de Montréal, répond aux questions.

À 10 h 35, la séance est suspendue.

À 10 h 45, la séance reprend.

Bruce R. Birmingham fait un exposé puis, avec les autres témoins de la Banque de Nouvelle-Écosse, répond aux questions.

À 12 h 40, la séance est suspendue jusqu'à 15 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(23)

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à 15 h 37, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de David Berger (*président*).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Ian Murray, Carolyn Parrish et Yves Rocheleau.

Membre suppléant présent: Derek Wells pour Paul Zed.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche du Comité; Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De l'Association canadienne de la construction: Don Whitmore, président du Conseil; Michael Atkinson, président; Michael Makin, directeur principal, Affaires publiques. *De Environmental Technologies Development Corporation:* James P. Higgins, président.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

Don Whitmore made a statement and, with the other witnesses from the Canadian Construction Association, answered questions.

At 4:45 o'clock p.m., by unanimous consent, the Committee proceeded to future business.

On motion of Peter Adams, it was agreed,—That, pursuant to Standing Order 108(1), a Sub-Committee of the Standing Committee on Industry be established, to be composed of Paul Zed as Chair, and 5 other Members after the usual consultations with the Whips and the Coordinator of the different parties, as the remaining members to study Bill C-12, An Act to amend the Canada Business Corporations Act, and to report thereon to the Committee; that on presentation of the said report it be deemed adopted; and that the Chairman of the Committee present it to the House on behalf of the Committee.

On motion of Peter Adams, it was agreed,—That the Sub-Committee be empowered, except when the House otherwise orders, to send for persons, papers and records, to sit while the House is sitting, to sit during periods when the House stands adjourned, to print from day to day such papers and evidence as may be ordered by it and to authorize the Chair to hold meetings to receive evidence when a quorum is not present and to authorize the printing thereof.

On motion of Ian Murray, it was agreed,—That a Research Officer be provided to the Sub-Committee by the Library of Parliament.

At 4:50 o'clock p.m., the Committee reverted to consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing.

Dr. James Higgins made a statement and answered questions.

At 5:45 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

La greffière du Comité

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Don Whitmore fait un exposé puis, avec les autres témoins de l'Association canadienne de la construction, répond aux questions.

À 16 h 45, avec le consentement unanime, le Comité examine ses travaux à venir.

Sur motion de Peter Adams, il est convenu,—Que, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, un Sous-comité du Comité permanent de l'industrie, présidé par Paul Zed et composé de cinq autres députés désignés après les consultations d'usage entre les whips et la coordinatrice des différents partis, soit établi afin d'étudier le projet de loi C-12, Loi modifiant la Loi sur les sociétés par actions, et d'en faire rapport au Comité; que ce rapport soit adopté d'office sur présentation; et que le président du Comité le présente à la Chambre au nom du Comité.

Sur motion de Peter Adams, il est convenu,—Que, sauf si la Chambre en ordonne autrement, le Sous-comité soit autorisé à convoquer des personnes et à exiger la production de documents et de dossiers, à se réunir pendant que la Chambre siège et pendant les ajournements, à faire imprimer au jour le jour les documents et témoignages qu'il peut requérir et à autoriser son président à tenir des réunions en l'absence de quorum, à entendre des témoignages et à en ordonner l'impression.

Sur motion de Ian Murray, il est convenu,—Que la Bibliothèque du Parlement fournisse un attaché de recherche au Sous-comité.

À 16 h 45, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement.

James Higgins fait un exposé et répond aux questions.

À 17 h 45, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Christine Fisher

[Texte]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, April 28, 1994

[Traduction]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 28 avril 1994

• 0836

Le président: *Good morning*, bonjour. Le Comité permanent de l'industrie poursuit ce matin son étude de la question de l'accès au financement pour les petites et moyennes entreprises.

Nos premiers témoins, ce matin, représentent la Banque de Montréal. Ce sont M. Ronald Rogers, accompagné de M. Gilles Jarry et de M^{me} Deborah Casey.

Mr. Rogers, I would ask you to introduce yourself and your colleagues and to proceed with your opening statement. I can assure you members are ready with their questions. Good morning.

Mr. Ronald Rogers (Senior Executive Vice-President, Personal and Commercial Financial Services, Bank of Montreal): Thank you, Mr. Chairman, and good morning.

My name is Ron Rogers. I'm the senior executive vice-president responsible for personal and commercial financial services across Canada.

I would now like to allow my colleague, Debbie Casey, to introduce herself.

Ms Deborah Casey (Vice-President, Community Banking, North Shore and Sunshine Coast, Bank of Montreal): Thank you, Mr Chairman.

My name is Deborah Casey. I'm vice-president of community banking for the north shore and sunshine coast, which is an area within the greater mainland of British Columbia. I'm responsible for the delivery of personal and commercial financial services through fifteen branches, which are organized into three communities. I'm also community manager and branch manager for the community in which I reside.

The Chairman: It's eighteen degrees and sunny in Vancouver this morning, I understand, which is warmer than here in Ottawa.

Ms Casey: Well, it's a pleasure to be in Ottawa.

Le président: Monsieur Jarry.

M. Gilles Jarry (premier vice-président, Division du Québec, Services bancaires de la Banque de Montréal): Monsieur le président, je suis Gilles Jarry, premier vice-président de la Division du Québec, responsable pour les services bancaires aux particuliers et aux entreprises dans la province.

Le président: Bienvenue.

Mr. Rogers: Thank you, Mr. Chairman and members of the committee.

Au nom de la Banque de Montréal, nous aimerions vous remercier de nous avoir tous réunis ici pour faire le point sur cet enjeu important qui domine la scène canadienne.

The Chairman: *Bonjour*, good morning. The Standing Committee on Industry resumes this morning its review of access to financing by small and medium-sized businesses.

Our first witnesses this morning are Mr. Ronald Rogers, Mr. Gilles Jarry and Ms Deborah Casey, from the Bank of Montreal.

Monsieur Rogers, je vous demanderais de vous présenter, ainsi que vos collègues et de procéder à votre allocution liminaire. Je peux vous donner l'assurance que les membres du comité sont prêts à poser des questions. Bonjour.

M. Ronald Rogers (premier vice-président à la direction, Services financiers aux particuliers et aux entreprises, Banque de Montréal): Merci, monsieur le président, et bonjour à vous.

Je m'appelle Ron Rogers. Je suis le premier vice-président à la direction responsable des services financiers aux particuliers et aux entreprises à l'échelle nationale.

Je voudrais maintenant demander à ma collègue, Debbie Casey, de se présenter elle-même.

Mme Deborah Casey (vice-présidente, Services communautaires, Côte Nord et Sunshine Coast, Banque de Montréal): Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Deborah Casey. Je suis vice-présidente des Services communautaires pour la région de la Côte Nord et de «Sunshine Coast», ce qui se trouve dans la partie continentale de la Colombie-Britannique. Je suis chargée de la prestation des services financiers aux particuliers et aux entreprises, services assurés par 15 succursales organisées dans trois collectivités. Je suis également directrice des services communautaires et directrice de la succursale de la localité où j'habite.

Le président: Il paraît que c'est ensoleillé et qu'il fait 18 degrés à Vancouver ce matin, ce qui est plus chaud qu'ici à Ottawa.

Mme Casey: Je suis toutefois ravie d'être à Ottawa.

The Chairman: Mr. Jarry.

Mr. Gilles Jarry (Senior Vice-President, Quebec Region, Banking Services of the Bank of Montreal): Mr. Chairman, my name is Gilles Jarry and I am Senior Vice-President of the Quebec Region responsible for personal and commercial banking services throughout the province.

The Chairman: Welcome to all of you.

M. Rogers: Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité.

On behalf of the Bank of Montreal, I would like to thank you for bringing us all together on this critical Canadian issue.

[Text]

[Translation]

We agree without reservation that small business growth is the natural solution to the renewal of our country's economy. We agree small business in Canada has had a difficult time during this prolonged recession, and a major part of its problems relate to access to credit and capital. We also agree that as an industry banking has not been playing an effective enough supporting role, a fact illustrated by the recession-long decline in loans to the sector.

The Bank of Montreal has made a conscious effort to go against the flow and it seems to be working. Bank of Montreal loans to small business customers increased by nearly 50% between April 1990 and March 1994. The bank's new leadership identified small business as a strategic priority in 1990 in our corporate strategic plan. That was the same year, by the way, the small business community pegged the Bank of Montreal as the worst lender in the industry. I find that easier to admit now that a subsequent customer survey by the Canadian Federation of Independent Business places us first among the big five banks.

We achieved these results through a steady stream of small business initiatives, most notably by the following: leading the industry when it came to lowering the prime lending rate and holding off the longest in raising it; introducing our small business lending rate, which is now tracking a full percentage point below prime, that is, our prime; and offering loans under the Small Businesses Loans Act at 1.75% below the legislated ceiling.

• 0840

The combined effect of these three initiatives has meant a savings to date of \$47 million to our customers.

We also introduced community banking, a devolution of decision-making from our head office towers to our front-line bankers in 250 communities or clusters of branches across Canada.

As part of this process, more than 40 executives, who ironically had been promoted to head office because of their demonstrated success on the front lines, went back where they could do the most good. In other words, they went back to where they would be doing business instead of just talking about it.

Community banking means that lending decisions are now being made quickly and without reference to head office by someone who knows the company and cares about the community. It also means that whenever a problem arises, a community banking manager, in many cases an executive officer such as my colleague Deborah Casey, can step in and help resolve that problem. All of our initiatives, which are summarized in the background document we have prepared for your convenience, were part of our plan to identify ourselves as the bank for small business.

Before addressing your questions, let me cite for you just a couple of examples of the next generation of banking services.

Nous convenons avec vous sans réserve que la croissance des PME constitue la clé du renouveau économique de notre pays. Et nous sommes d'accord pour dire que les PME au Canada ont traversé une période difficile durant cette récession persistante, et qu'une bonne partie de leurs problèmes est attribuable à l'accès au crédit et aux capitaux. Nous reconnaissons aussi que le secteur bancaire n'a pas apporté un soutien suffisant aux PME, comme l'atteste la baisse prononcée des prêts aux PME tout au long de la récession.

À la banque de Montréal, nous sommes plutôt allés à contre courant de la tendance et cela semble porter fruit. Le volume des prêts de la Banque de Montréal aux PME s'est accru de près de 50 p. 100 entre le mois d'avril 1990 et mars 1994. Les nouveaux dirigeants de la banque de Montréal ont fait des PME une priorité stratégique en 1990 dans le cadre de notre stratégie de développement. C'était durant cette même année—là que le monde des PME avait catalogué la banque de Montréal comme le pire prêteur du secteur bancaire. C'est plus facile à admettre, maintenant qu'un sondage récent mené auprès des clients par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante nous classe au premier rang des cinq principales banques canadiennes.

C'est en adoptant une série d'initiatives profitables pour les PME que nous avons atteint ces résultats; en voici quelques-unes. Être toujours la première institution bancaire à réduire le taux préférentiel, et la dernière à l'augmenter; introduire le programme Barème-PME, qui offre un taux spécial se situant actuellement à 1 p. 100 sous notre taux préférentiel, offrir des prêts garantis en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises à 1,75 p. 100 sous le taux plafond prescrit par la loi.

Jusqu'à maintenant, ces trois initiatives combinées ont permis à nos clients de réaliser des économies de 47 millions de dollars.

Nous avons également mis sur pied les Services bancaires à la collectivité, structure qui délègue le pouvoir décisionnel du haut vers le bas, c'est-à-dire des tours du siège social à nos employés de première ligne travaillant dans 250 collectivités, ou regroupement de succursales, au Canada.

Ironiquement, par suite de cette délégation de pouvoirs, plus de 40 dirigeants qui avaient été promus au siège social en raison des talents démontrés aux premières lignes, ont dû retourner là où ils pouvaient être le plus utiles. En d'autres termes, là où ils pouvaient faire des affaires, au lieu de simplement parler d'affaires.

Dans cette structure des Services bancaires à la collectivité, c'est maintenant une personne connaissant l'entreprise et engagée dans la collectivité qui prend les décisions de crédit, rapidement et sans en référer au siège social. Cette structure permet aussi à un directeur régional—comme ma collègue Deborah Casey—d'intervenir rapidement et de trouver une solution dès qu'un problème se pose. Toutes ces initiatives, dont vous trouverez un résumé dans la fiche d'information préparée à votre intention, découlent de notre stratégie par laquelle nous visons à devenir la banque de choix des PME.

Avant de répondre à vos questions, permettez-moi de vous présenter quelques exemples de services bancaires de la prochaine vague.

[Texte]

In January 1993 our people in the Windsor-Sarnia-Chatham area of Ontario made a new program available to companies that found themselves cash-strapped by the recession. Although they were good managers with a proven market for their high quality goods and services, the employers had serious cashflow problems and had exhausted all of the traditional financing sources. They had long-term potential, in other words, but they needed short-term help.

So far our first bank capital support program has produced the desired effect. Thanks to an infusion of up to \$50,000 per business, most of the firms are managing to pull out of trouble and more than 200 jobs are being secured. As with all of our initiatives, we look on this program as a work in progress. Nevertheless, in February we made it available through all our branches across the country.

I'd like to draw special attention to another recent innovation. Last summer our task force on financing the transforming economy began to develop a new lending model to meet the financing needs of the growing number of knowledge-based businesses. In December we began to reality test it in the Kitchener-Waterloo-Cambridge area of Ontario. In May the lending model will be in use in nine more communities across the country, the next step in its rapid national roll-out.

Let me quickly describe how our lending model eliminates some of the most stubborn barriers to financing faced by businesses with intangible assets. It assists exporters by establishing a process for financing foreign account receivables. It assists emerging businesses by establishing a process for financing contracts. It assists innovators by establishing a process for bridge financing of research and development tax refunds. And, as important as anything else, our new model redefines account managers as financing facilitators who provide the professional guidance and assistance that will enable customers to meet their financial objectives.

For example, our account managers point customers at other financing sources and services such as government programs, private investors, and business management consultants. Sometimes they initiate what we call an opportunity meeting. This is where they bring the owners of young growing companies together with potential investors who can provide an infusion of equity or risk capital so the Bank of Montreal can provide the credit they are seeking.

To give you a sense of how our new lending model works in the real world, I'll cite you an actual case. Shortly after we announced the new program, one of our branch managers got a call from the owners of a software company. Despite the fact that this young company had more than \$4 million in annual sales and orders were pouring in, its line of credit at another bank was capped at \$125,000. That was as much credit as the owners' homes could secure. While it provided employment for

[Traduction]

En janvier 1993, notre équipe de la région de Windsor-Sarnia-Chatham, en Ontario, a mis un nouveau programme à la disposition des entreprises manquant de liquidités à cause de la récession. Malgré une saine gestion et un marché confirmé pour leurs produits et leurs services de qualité, ces employeurs éprouvaient de sérieux problèmes de trésorerie. Ils avaient en outre épuisé toutes les sources de financement traditionnelles. En d'autres termes, ces entreprises présentaient un potentiel intéressant à long terme, mais avaient besoin d'aide à court terme.

Jusqu'à maintenant, le Programme de soutien en capital de la banque de Montréal a produit l'effet désiré: grâce à une injection de capitaux pouvant atteindre 50 000\$ par entreprise, la plupart ont réussi à se tirer d'affaire, tout en sauvant plus de 200 emplois. À l'instar de toutes nos initiatives, nous considérons ce programme comme un projet en cours. Nous l'avons néanmoins offert à notre clientèle, depuis février, par l'entremise de toutes nos succursales canadiennes.

Passons maintenant à une autre innovation récente dont j'aimerais vous entretenir. L'été dernier, notre groupe de travail sur le financement de l'économie en métamorphose a commencé à élaborer un nouveau modèle pour répondre aux besoins de financement éprouvés par un nombre croissant d'entreprises à base de connaissances. En décembre, nous avons mis notre modèle de financement au banc d'essai dans la région ontarienne de Kitchener, Waterloo et Cambridge. En mai prochain, nous franchirons la prochaine étape d'implantation à l'échelle nationale en mettant le modèle en service dans neuf autres collectivités canadiennes.

Je vais vous expliquer brièvement comment notre modèle de financement élimine certains obstacles parmi les plus solides auxquels se butent les entreprises ayant un actif incorporel. Notre modèle aide les exportateurs en établissant un processus pour le financement des comptes clients étrangers. Il aide les nouvelles entreprises en établissant un processus pour le financement des contrats. Il aide les inventeurs en établissant un processus pour le financement provisoire des remboursements d'impôt au titre de la recherche et du développement. Autre aspect non moins important de notre modèle, il redéfinit le rôle des directeurs de comptes, qui deviennent des agents de financement ayant pour tâche de guider et de conseiller les clients dans la poursuite de leurs objectifs financiers.

Par exemple, nos directeurs de comptes peuvent diriger les clients vers d'autres sources et services de financement, comme les programmes gouvernementaux, les investisseurs privés et les conseillers indépendants en gestion d'entreprise. Ils organisent même parfois ce qu'on appelle des réunions d'exploration. Ces réunions permettent aux propriétaires de jeunes entreprises en croissance de rencontrer des investisseurs intéressés à les aider par une injection de capital de risque de sorte que la Banque de Montréal puisse leur procurer les crédits demandés.

Pour vous donner une idée du fonctionnement de notre nouveau modèle de financement dans le monde réel, permettez-moi de vous relater un cas vécu. Peu de temps après l'annonce de notre nouveau programme, un de nos directeurs de succursale a reçu un appel des propriétaires d'une entreprise de conception de logiciels. Malgré un chiffre d'affaires annuel de plus de 4 millions de dollars et une avalanche de commandes, la marge de crédit consentie par une autre banque à cette jeune

[Text]

[Translation]

four dozen people, the company had no tangible assets, and yet, as I said, this business was thriving. In fact it was looking to expand. There was enough demand for the company's product to create 12 to 20 new jobs. However, the other bank had gone as far as it could go and as far as the Bank of Montreal might have gone when we were playing by the old rules.

entreprise plafonnait à 125 000\$. C'était le montant maximal que les propriétaires pouvaient obtenir en donnant leur résidence en garantie. L'entreprise employait près de 50 personnes, mais ne possédait aucun actif corporel. Et pourtant, comme je l'ai mentionné, l'entreprise prospérait. En fait, elle cherchait même à prendre de l'expansion: la demande relative aux produits qu'elle fabriquait était suffisante pour créer de 12 à 20 nouveaux emplois. L'autre banque avait fait cependant tout ce qu'elle était en mesure de faire—et tout ce que la Banque de Montréal aurait probablement fait quand elle suivait les anciennes règles du jeu.

● 0845

Using the new lending model, a specially trained team took a good, hard, analytical look at the company, its strengths and its weaknesses, its products and their market potential, its customer profile, its financial condition, and its plans. According to the new model this company was in great shape. So here's what we did. We provided them with a \$500,000 line of credit, four times the previous maximum, and did not require any personal guarantees. We provided capital financing of \$250,000 under the Small Businesses Loans Act, again with no personal guarantees requirement. We agreed to finance the company's U.S. accounts receivable. We put together a package for the company's employees and we provided cash management services, including several designed to speed up receipt of payments especially from south of the border. In short, we provided all the credit this company needed to finance its rapid growth.

En se servant du nouveau modèle de financement, notre équipe de banquiers spécialement formés à cette fin a analysé l'entreprise en profondeur, à savoir ses points forts et ses points faibles, ses produits et son marché potentiel, le profil de sa clientèle, sa situation financière et ses projets. Selon le nouveau modèle, la situation de cette entreprise était excellente. Voici donc ce que nous avons fait. Nous lui avons accordé une marge de crédit de 500 000\$, soit quatre fois le maximum prêté antérieurement, et nous n'avons exigé aucune garantie personnelle. Nous lui avons fourni un financement d'immobilisations de 250 000\$ en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, là encore sans exiger de garanties personnelles. Nous avons consenti à financer les comptes clients américains de l'entreprise. Nous avons monté un programme de services à l'intention des employés de l'entreprise et nous avons fourni à l'entreprise des services de gestion de trésorerie, dont plusieurs visaient à accélérer le recouvrement des comptes clients, surtout ceux des États-Unis. Bref, nous avons fourni à l'entreprise tous les crédits dont elle avait besoin pour financer sa croissance rapide.

I have prepared a brief summary of this case, which I will leave with you today. It illustrates, I hope, our increased commitment to lend more and to lend better to our small business customers.

En partant, je vais vous laisser un document de deux pages présentant un résumé de ce cas. Il illustre bien, je l'espère, notre ferme volonté de prêter davantage, et de prêter mieux, à notre clientèle du marché de la PME.

If you will permit me one personal comment, I've had the pleasure to have been intimately involved in our small business efforts for the past several years. That is because I really do believe that small business is Canada. There is nothing the Bank of Montreal would like more than to play a larger role in our country's economic future.

Si vous voulez bien me permettre un commentaire personnel, j'ai été très heureux, ces dernières années, d'être intimement lié à cette campagne en faveur des PME. Si je l'ai fait, c'est parce que je crois sincèrement que les PME sont le Canada. Il n'y a rien que la banque de Montréal souhaite plus ardemment que de jouer un rôle plus important dans le renouveau économique de notre pays.

J'apprécie grandement cette occasion qui nous a été donnée, aujourd'hui, de vous exposer nos progrès et nos plans.

Thank you for the opportunity to provide this brief overview of our progress and our plans.

My colleagues and I look forward to your comments and questions and of course to sharing some ideas we have been discussing that may be of help to the committee in its deliberations. Thank you.

Mes collègues et moi, nous serons ravis de répondre à vos questions et de recueillir vos commentaires et, bien sûr, de vous donner plus de détails sur nos récentes initiatives dont nous avons discuté, initiatives qui pourraient être utiles au comité dans le cadre de ses débats. Je vous remercie.

The Chairman: Thank you, Mr. Rogers.

Le président: Merci, monsieur Rogers.

Je vous remercie pour cette présentation initiale. Je demanderais à notre collègue, M. Rocheleau, de débiter la période des questions.

I thank you for this opening statement. Our colleague, Mr. Rocheleau, will start with his questions.

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Merci, monsieur le président. Merci, monsieur Rogers, pour votre témoignage.

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Thank you, Mr. Chairman. Thank you, Mr. Rogers, for your presentation.

[Texte]

Une des hypothèses lancée quant au réaménagement des relations entre les PME et les banques, c'est d'institutionnaliser leurs rôles et mettre dans le décor un nouvel intervenant qui s'appellerait ombudsman et dont on ne sait pas s'il relèverait de l'État ou de chacune des banques. Tout cela resterait à définir si l'hypothèse était retenue. J'aimerais connaître ce que vous en pensez, car dans la liste provenant de nos chercheurs on énumère une série d'initiatives que votre banque a prises, mais on ne mentionne pas cette hypothèse de fonctionnement nouveau avec un ombudsman?

Mr. Rogers: Mr. Chairman, with respect to the issue of ombudsman, we have looked long and hard at how we feel we can best serve the needs of Canadians across the country and with our structure of community banking. We felt that with having senior individuals right on the ground, senior individuals like my colleague Debbie Casey being right there within a branch and in a community, that we could handle quite successfully any problems that might arise where there were differences of opinion and deal with the issues right there with our customers. This has been proven over the last four years.

Perhaps I could ask Miss Casey to comment further.

Ms Casey: In fact, our customers tell us is that one of the most important things to them is access to their account manager and access to professional advice. In order to address that, we've tried to restructure in such a way that our account managers are longer on their jobs and consequently develop greater levels of expertise. We've put very senior people in our communities, and in this way we feel that we're best positioned to address the concerns of our customers and to resolve them at a level where the individuals have not only the autonomy to make decisions but also the desire to find resolutions.

M. Rocheleau: Sauf que, si je comprends bien, la personne désignée pour arbitrer certains cas relève carrément de la banque. Elle n'a aucune indépendance réelle. Elle est soumise, comme les autres employés, à toutes les directives, à toute la philosophie et à l'intervention de la banque, alors qu'on pourrait penser qu'un ombudsman a plus d'indépendance et peut aller à l'encontre de politiques établies pour le plus grand bien des parties en cause.

[Traduction]

One of the suggestions made regarding the restructuring of relationships between SMEs and banks is to institutionalize their role and resort to a new player who would be called an ombudsman and who could report to the government or to each of the banks, we do not know yet. If we decided to go with this suggestion, there would be some finetuning to make. I would like to have your comments about it, because in the paper produced by our researchers, we find a series of initiatives that were taken by your bank, but no reference to this possible new way of operating through an ombudsman?

M. Rogers: Monsieur le président, pour ce qui est de l'ombudsman, nous avons longuement réfléchi à la question de savoir comment répondre au mieux aux besoins de tous les Canadiens grâce à notre structure de Services bancaires à la collectivité. À notre avis, le fait de disposer sur le terrain de cadres supérieurs chevronnés, comme ma collègue Debbie Casey qui dirige une succursale au sein même de la collectivité, nous permettrait de résoudre rapidement tout problème susceptible de se poser lorsqu'il y a divergence d'opinions, et de discuter de la question sur place avec nos clients. Ce système a donné d'excellents résultats au cours des quatre dernières années.

Je pourrais peut-être demander à M^{lle} Casey d'ajouter quelque chose.

Mme Casey: En fait, nos clients nous disent que ce qui importe le plus pour eux, c'est de pouvoir parler à leur directeur de comptes et d'avoir accès à des conseils professionnels. À cette fin, nous avons essayé de restructurer nos services de sorte que nos directeurs de comptes restent plus longtemps en place, ce qui leur permet de mieux connaître leur travail. Nous avons nommé dans les collectivités des gens ayant une grande expérience et de cette façon, nous estimons qu'ils sont le mieux placés pour examiner et résoudre les problèmes de nos clients à un niveau où les personnes en question ont non seulement l'autonomie voulue pour prendre des décisions, mais également le désir profond de trouver des solutions aux problèmes.

Mr. Rocheleau: Except that, if I understand well, the person who has been chosen to act as an adjudicator in some cases reports directly to the bank. He or she is not really independent. He or she is subject, like all other employees, to all the guidelines, to the whole philosophy and procedures of the bank, whereas one could think that an ombudsman would be more independent and could go against established policies to serve the best interests of concerned parties.

● 0850

Donc, au niveau de l'indépendance, on ne peut pas penser que c'est l'équivalent d'un ombudsman.

Mr. Rogers: Mr. Chairman, what we have found from our experience at the Bank of Montreal is that since we initiated community banking some four years ago at the time that we published our strategic plan relative to what we wanted to do in the communities, we have been able to redeploy the senior resources who previously were in head office positions and not close to the customer. We have found that by having senior representatives in the communities and having those senior

So, as far as independence is concerned, that is not the same as an ombudsman.

M. Rogers: Monsieur le président, d'après notre expérience, depuis que la Banque de Montréal a mis sur pied les services bancaires à la collectivité il y a environ quatre ans, à l'époque de la publication de notre stratégie de développement dans laquelle nous énoncions nos projets dans les collectivités, nous avons été en mesure de réaffecter les cadres qui occupaient auparavant des postes au siège social, trop éloignés du client. Nous avons constaté que grâce à ces cadres supérieurs en poste

[Text]

representatives as a referral point from an account manager, where they know the customers as well, our customers are telling us we are being much more effective in dealing with the issues. They are getting a good hearing when they feel they're not satisfied with the account manager one on one.

In addition to that, we also provide, in our better banking guide, an option for business accounts to elevate it directly to me. My address is published within that document, and in certain instances they do.

I guess the bottom line of what I'm trying to say is that we have found it to be extremely effective since we have designed our organization to be representative in the communities in which they serve. We're finding it's an effective mechanism to deal with the issues that are raised.

I appreciate your comments, but our experience and the way we've designed our organizations to serve the people by locating senior representatives in the community is proving to us that it's a much more effective way from our customers' perspective to deal with any issues that they would indeed want to elevate.

M. Jarry: Monsieur Rocheleau, j'aimerais ajouter que les gens dans le champ, les directeurs de comptes, les directeurs régionaux ont des objectifs très ambitieux de services à la clientèle et de croissance des petites entreprises. En plus de la dynamique dont M. Rogers et M^{me} Casey viennent de parler, il y a la dynamique de l'intérêt mesurable. Les officiers ont à rencontrer des objectifs de croissance et on mesure également, d'une façon très constante, le niveau de satisfaction de services à notre clientèle.

Ces deux choses jouent très fort dans leur évaluation de rendement. C'est un intérêt additionnel pour eux que tous les clients partent satisfaits.

M. Rocheleau: Iriez-vous jusqu'à dire que c'est le propre de toutes les banques de se soucier à ce point de la satisfaction du client, au point qu'on ne devrait pas considérer cette zone comme problématique?

M. Jarry: Non, je ne voudrais pas insinuer par là que c'est la perfection, mais ce que je veux dire, c'est qu'on travaille très fort à faire en sorte que notre clientèle soit satisfaite tout en rencontrant nos objectifs de croissance.

M. Rocheleau: Dans un autre ordre d'idées, on sait et on s'est fait dire également, par des gens qui s'y connaissent, que ce n'est pas le propre des banques d'être tellement transparentes quant aux données découlant de leurs activités face au gouvernement.

Seriez-vous ouvert à ce que, soit par l'entremise de la Banque du Canada, soit par l'entremise de Statistique Canada, le gouvernement connaisse davantage vos activités en termes de nombre de prêts, de qualité de prêts en bas de 200 000\$, de 200 000\$ à 500 000\$, de 500 000\$ à 1 000 000\$, et de 1 000 000\$ et plus? À quel type d'individu ou d'entreprise avez-vous accordé ces prêts, par région, etc.? Êtes-vous ouvert à cela ou préférez-vous le statu quo?

Mr. Rogers: I'm not quite sure I understand the question, Mr. Chairman. I'll try to respond as I think I've understood it.

[Translation]

dans les collectivités, où un directeur de comptes peut leur renvoyer les clients, ce qui leur permet de bien les connaître, nos clients nous disent que nous sommes beaucoup plus efficaces pour résoudre les problèmes. Ils peuvent parler à un responsable s'ils ne sont pas satisfaits de leur relation personnelle avec leur directeur de comptes.

En outre, nous offrons également, dans notre guide sur les services bancaires, la possibilité à nos entreprises clientes de s'adresser directement à moi. Mon adresse figure dans ce document et, dans certains cas, nos clients font appel à moi.

En un mot, je veux dire que ce système s'est révélé extrêmement efficace depuis que nous avons organisé notre banque pour être mieux représentés dans les collectivités que nous desservons. C'est à notre avis un système efficace pour résoudre les problèmes lorsqu'ils se posent.

Je comprends ce que vous voulez dire, mais d'après notre expérience et la façon dont nous avons conçu nos services à la clientèle en ayant sur place des cadres supérieurs, nous sommes convaincus que ce système est beaucoup plus efficace du point de vue de nos clients pour résoudre tout problème qu'ils jugent nécessaire de porter devant une instance supérieure.

Mr. Jarry: Mr. Rocheleau, I would like to add that people in the field, account managers, community banking managers, have very ambitious goals in terms of customer services and small business growth. In addition to the dynamics that Mr. Rogers and Ms Casey have just referred to, there is the dynamics of the measurable interest. Senior officers must meet specific growth targets and we also measure regularly the level of satisfaction of our customers regarding the delivery of our services.

Those two things are very important in their performance appraisal. It is in their interest that our customers are satisfied when they leave the bank.

Mr. Rocheleau: Would you go as far as saying that all banks are so concerned with customer satisfaction that we should consider that area as problem-free?

Mr. Jarry: No, I would not claim that we have reached perfection, but what I mean is that we work very hard to make sure that our customers are satisfied while meeting our growth targets.

Mr. Rocheleau: On the other hand, we know and we also have been told by people who are familiar with the issue that banks are not known for their openness in terms of data pertaining to their activities that they provide to the government.

Would you be willing, through the Bank of Canada or Statistics Canada, to give more information to the government on your portfolio in terms of the number of loans, the distribution of loans under \$200,000, from \$200,000 to \$500,000, from \$500,000 to \$1,000,000, and loans over \$1,000,000? To what kind of individuals or businesses did you grant those loans, by region and so on? Are you ready to open it up or would you rather maintain status quo?

M. Rogers: Je ne suis pas certain d'avoir bien compris la question, monsieur le président. Je vais essayer d'y répondre d'après mon interprétation.

[Texte]

As far as information relative to our portfolio is concerned and opening it up, the Office of the Superintendent of Financial Institutions has access to it and quite frequently comes into our bank, as with every other bank, and goes through our portfolio.

As far as data pertaining to our portfolio is concerned and what we have made available at different levels, up to \$200,000, over \$200,000, whatever the case may be, we're providing that data, I believe, through the CBA into the Bank of Canada. The Bank of Canada statistics are available.

● 0855

If that answers the question, fine. If I've missed something, could you please elaborate?

The Chairman: I will perhaps just say we have data showing that, for example, there was a substantial drop in authorizations for loans under \$500,000, or for those under \$200,000, over the course of the past two years.

Helen Sinclair from the Bankers Association told us that this provides an incomplete picture of lending to small businesses. For example, she referred to residential mortgages that may be used for business purposes.

We're wondering whether you would be willing to work with the Bank of Canada, or perhaps the Superintendent of Financial Institutions, to develop statistics, for example, on loans to companies with less than 50 or 100 employees, or on loans to companies with revenue less than \$1 million or \$5 million, or to provide even a regional and sectoral break-out of such lending so there would be a certain amount of transparency. We would know what is actually happening then with respect to lending to small businesses.

Mr. Rogers: We would most definitely appreciate the opportunity. I'd like to elaborate further. The information we tried to provide relative to the small business portfolio indicates we have had growth, just under 50%, in the area of loans under \$500,000, which are typically companies that have an employee base of 50 or less. Our total outstanding in this category is roughly \$5 billion.

But what I think is really important is that in this sector there are approximately 900,000 companies, according to the statistics put forward through public data, that form the small business area with 50 or less than 50 employees. I think it's important to note that close to 700,000 of those companies employ 5 or less than 5 people. Our emphasis has been on the lower end in trying to provide service through the community banking network I was describing before.

So we would very much appreciate the opportunity to share that data, because it's an area of primary importance to us. As a matter of fact, in 1990, when we went public with our strategic plan, if I can just briefly quote. We have identified three main customer groups for focus and resource allocation: "The first priority is individuals and small and medium-size businesses across Canada. . .".

We made that our first priority in 1990, and that's why the numbers I'm referring to reflect the period of time since we introduced the strategic plan and the present date.

[Traduction]

En ce qui concerne les renseignements concernant notre portefeuille de prêts et notre transparence à cet égard, le Bureau du surintendant des institutions financières a accès à ces données et il vient souvent dans notre banque, comme dans toutes les autres, pour examiner notre portefeuille.

Quant aux données disponibles concernant notre portefeuille, par niveau de prêts, soit jusqu'à 200 000\$, ou plus de 200 000\$, selon le cas, nous fournissons ces renseignements à la Banque du Canada, sauf erreur, par l'entremise de l'Association des banquiers canadiens. Les statistiques de la Banque du Canada sont disponibles.

Si cela répond à votre question, c'est bien. Si quelque chose m'a échappé, pourriez-vous être plus précis?

Le président: Je voudrais simplement dire que selon certaines données dont nous disposons, par exemple, les autorisations de prêts inférieures à 500 000\$ ou de moins de 200 000\$ ont considérablement diminué au cours des deux dernières années.

Helen Sinclair de l'Association des banquiers nous a dit que ces données présentent un tableau incomplet du secteur des prêts à la petite entreprise. Par exemple, elle a parlé des hypothèques résidentielles qui peuvent être utilisées pour financer l'entreprise.

Nous nous demandons si vous êtes disposés à collaborer avec la Banque du Canada, ou éventuellement le Surintendant des institutions financières, pour établir des statistiques, notamment sur les prêts consentis aux entreprises de moins de 50 ou 100 employés, ou sur les prêts aux entreprises dont les recettes sont inférieures à 1 ou 5 millions de dollars, ou encore pour fournir une ventilation de ces prêts par région et par secteur, afin de garantir une certaine transparence. Nous saurions alors ce qui se passe vraiment dans le secteur des prêts aux petites entreprises.

M. Rogers: Nous saisisons sans hésiter cette possibilité. J'aimerais ajouter quelque chose. Les renseignements que nous avons essayé de fournir au sujet de notre portefeuille de prêts à la petite entreprise révèlent que nos prêts de moins de 500 000\$, soient ceux consentis aux entreprises qui comptent 50 employés ou moins, ont augmenté près de 50 p. 100. Notre encours total dans cette catégorie s'élève approximativement à 5 milliards de dollars.

Ce qui importe vraiment, toutefois, c'est que le secteur des petites entreprises comptant 50 employés ou moins représente environ 900 000 entreprises, d'après les statistiques publiées. Il importe de signaler que sur ce nombre, près de 700 000 entreprises emploient cinq personnes ou moins. Nous nous sommes concentrés sur les entreprises au bas de l'échelle en essayant d'offrir des services grâce au réseau de services communautaires dont j'ai parlé plus tôt.

Nous sommes donc tout à fait disposés à échanger ces données, car elles revêtent une extrême importance pour nous. En fait, en 1990, lorsque nous avons publié notre stratégie de développement, et si vous le permettez, j'aimerais faire une brève citation: «Nous avons désigné trois principaux groupes clients sur lesquels concentrer nos activités et auxquels répartir nos ressources. Notre première priorité est le secteur des particuliers et des PME au Canada».

Nous avons établi cette priorité en 1990, et c'est pourquoi les chiffres dont je parle correspondent à la période qui s'est écoulée depuis la mise en application de notre stratégie de développement.

[Text]

If anybody wishes the data on the national level to be shared, we'd be willing to do it, and we'd be most willing to provide you with the appropriate contact to give information on the regional level.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Mr. Rogers, it's nice to have you here this morning.

I want to begin by congratulating you, your colleagues, and your organization on your public relations operation. I say this sincerely. The unit that manages your public relations is very effective, so much so that there have been times in the House of Commons when I have actually held up your material and talked about your 1%-below-prime under the Small Businesses Loans Act. It's all in *Hansard*. There you can see, contrary to what some people might suggest, that I'm tough on banks. I believe I have always tried to be fair when they were trying to do a good job.

But let me tell you what I'm hearing from my constituents. They tell me that what I say about you is not in fact happening. In other words, what Mr. Barrett the videos, and all these ads say just doesn't happen when they go to the local branch office.

What I would like to know is what type of mechanism you have in your organization to assist your customer when he has an experience at the branch level that is inconsistent with the commercials, or the words of the president, or yourself. Where is his escape valve? Where can he go? Where is his court of appeal?

• 0900

Mr. Rogers: Mr. Chairman, Mr. Mills, what I was trying to describe a little earlier was the structure we introduced in 1990 called community banking. We have senior representatives in each and every community across the country. The first court of appeal, to use the expression you just used, would be the community banking manager who, at least in 40 instances across the country, is an executive officer.

My colleague Ms Casey is indeed a vice-president of community banking and a branch manager in a specific community on the west coast. That is the first area where we would strongly encourage any of our customers to elevate the concerns they have.

Mr. Mills: Do you communicate this to your customers? If one is having difficulty with the local commercial loans officer, then here's where one can go. I'll give an example. One of your competitors recently created an ombudsman type of system. Another created this tribunal. Do you tell them they have this alternate course of action?

Mr. Rogers: Yes, we do. We communicate that in each of our communities and branches.

Mr. Mills: Okay.

Mr. Rogers: We also have a document. I'd like to add that we're in the process of trying to put together a further enhancement, because we believe it's an important issue. It's something we call first principles. We would ask each and every

[Translation]

Si vous désirez obtenir des données sur les services au niveau national, nous sommes disposés à les fournir et nous vous indiquerons sans hésiter le nom de la personne ressource susceptible de vous fournir ces renseignements au niveau régional.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Monsieur Rogers, nous sommes heureux de vous avoir parmi nous ce matin.

Je voudrais tout d'abord vous féliciter, ainsi que vos collègues et votre organisation, pour vos activités de relations publiques. Je le dis très franchement. Votre service de relations publiques est très efficace, à tel point qu'il m'est arrivé, à la Chambre des communes, de présenter votre documentation en parlant du taux d'intérêt de 1 p. 100 sous le taux préférentiel que vous offrez en vertu de la Loi sur les petites entreprises. Tout ça est consigné dans le *hansard*. Vous pourrez constater que, contrairement à ce que certaines personnes prétendent, j'ai la dent dure pour les banques. Je crois avoir toujours essayé d'être juste lorsqu'elles s'efforcent de faire du bon travail.

Permettez-moi toutefois de vous faire part de ce que me disent mes électeurs. Selon eux, mes remarques à votre sujet ne sont pas conformes à la réalité. Autrement dit, tout ce que dit M. Barrett, ou tout ce qui se trouve dans vos vidéos et dans toutes ces annonces publicitaires ne se concrétise pas lorsqu'ils s'adressent à la succursale de leur localité.

J'aimerais savoir quelle procédure est en place dans votre organisation pour aider votre client lorsque l'accueil qu'il reçoit à la succursale est incompatible avec la teneur des messages publicitaires, ou les propos du président ou de vous-même? Quelle est sa porte de sortie? À qui peut-il s'adresser? Quel moyen de recours a-t-il?

M. Rogers: Monsieur le président, monsieur Mills, j'ai essayé de vous expliquer un peu plus tôt la structure que nous avons mise en place en 1990, à savoir les services bancaires à la collectivité. Nous avons des cadres supérieurs en poste dans toutes les localités du pays. Le premier recours pour le client, comme vous venez de le dire, serait le directeur régional qui, dans au moins 40 localités du pays, est un cadre supérieur.

Ma collègue M^{me} Casey est en fait vice-présidente des services communautaires et directrice de succursale dans une localité précise située sur la côte ouest. C'est le premier palier auquel nous inciterions fortement nos clients à porter leurs problèmes éventuels.

M. Mills: En faites-vous part à vos clients? Si quelqu'un a des problèmes avec l'agent chargé des prêts aux entreprises de la succursale, il peut s'adresser à cette personne. Je voudrais vous citer un exemple. L'un de vos concurrents a créé dernièrement un système prévoyant l'intervention d'un ombudsman. Un autre a créé ce tribunal. Dites-vous à vos clients qu'ils ont ce moyen de recours?

M. Rogers: Oui, nous le faisons. Nous transmettons ce renseignement dans toutes les localités où nous sommes présents et dans toutes nos succursales.

M. Mills: Très bien.

M. Rogers: Nous avons également publié un document. Je voudrais ajouter que nous sommes en train d'apporter une nouvelle amélioration à nos services car c'est une question importante à nos yeux. C'est ce que nous appelons les principes

[Texte]

one of our account managers—he or she—who is dealing with a customer, to provide a one-page document that would reflect a commitment to provide professional service and a fashion in which it would be provided. In any situation where the account manager was unable to accommodate a request, this would also provide a detailed explanation as to how they would communicate the response. If that request was unsatisfactory, the customer could specifically be spoken to within the community, and beyond.

Mr. Mills: That leads to my second point. I think it's well documented. I have had a very difficult time with your SAMU group—your Special Accounts Management Unit—at Bay and Bloor. I call them the sumo wrestlers. It's the group that sort of brings troubled accounts under its wing. They apparently try to help them get back on their feet and get reorganized.

I've had personal experience with that group where I've actually tried, on behalf of clients, to appeal to a higher court in your corporation. I found that I did not have a very satisfactory response. I was told the SAMU group was a basic unit unto itself, they really had a special mandate within the bank, and they were really not in the position to be challenged. Is that the case? Maybe you could tell me a little bit about that SAMU group at the Bank of Montreal.

Mr. Rogers: I would be happy to do so. First, I find it very unfortunate that you had the experience you've just indicated. If there's anything specific you would wish to discuss, I'd be glad to see if I could do something about resolving it.

Mr. Mills: Just before you go on, I want you to know that you have taken it on. About three weeks ago I called your president. This was after many letters and phone calls. I do understand that you now have this file in your possession. After two years, I did finally get some response, but I just felt the whole process was very difficult. I could imagine that if this was happening to other clients, it would be very debilitating.

Mr. Rogers: Our Special Account Management Unit—the one you referred to in Toronto—is one of a number of units across the country. We have one in Montreal. We also have one in western Canada.

The units report directly through a senior vice-president who, in turn, reports directly to me. So there is a direct linkage. It is not a unit within itself that operates independently. It is intended that whenever accounts get to a point where they require special attention, we try to put the accounts within this unit. We have specialized training that's provided to the individuals in the unit so they can provide the attention and, hopefully, the resolution to the difficulties in the accounts.

I can tell you from our own experience, over the years we've had the unit running, that we have been very successful in working with clients collectively so they come back to health and go back into the normal stream and the community network.

[Traduction]

essentiels. Nous demandons à tous nos directeurs de comptes—femmes ou hommes—qui traitent avec un client, de préparer un document d'une page énonçant l'engagement de la banque à offrir un service professionnel et la forme que celui-ci prendra. Dans les cas où le directeur de comptes n'est pas en mesure de satisfaire une demande, ce document servira également à expliquer en détail ce qu'il va répondre au client. Si cette demande était inacceptable, il sera possible de parler directement au client dans la localité, et d'approfondir les choses.

M. Mills: Cela m'amène à ma deuxième question. Elle repose sur des faits concrets. J'ai eu maille à partir avec votre groupe SAMU—le service de gestion des comptes spéciaux—situé au coin des rues Bay et Bloor. Je l'appelle le groupe des sumos. C'est à lui que sont confiés les clients en difficultés. Ces directeurs de comptes les aident apparemment à retomber sur leurs pieds et à se réorganiser.

J'ai été personnellement en contact avec ce groupe lorsque j'ai essayé, pour le compte de clients, d'en appeler à une instance supérieure au sein de votre banque. Je n'ai pas été satisfait de la réponse. On m'a répondu que le groupe SAMU constituait un service fondamental chargé d'un mandat spécial au sein de la banque et qu'il était impossible de contester ses décisions. Est-ce vraiment le cas? Vous pourriez peut-être m'en dire un peu plus au sujet de ce groupe SAMU de la Banque de Montréal.

M. Rogers: Bien volontiers. Tout d'abord, il est regrettable que vous ayez eu cette mauvaise expérience dont vous venez de parler. Si vous voulez discuter d'un point précis, j'examinerai volontiers la question pour voir s'il est possible d'y trouver une solution.

M. Mills: Avant d'aller plus loin, je tiens à vous dire que c'est déjà fait. Il y a trois semaines environ, j'ai appelé votre président, et ce après de nombreuses lettres et de nombreux appels téléphoniques. Je crois savoir que ce dossier est désormais entre vos mains. Au bout de deux ans, j'ai fini par obtenir une réponse, mais j'ai trouvé tout ce processus extrêmement difficile. J'imagine facilement que si ce genre de choses arrivait à d'autres clients, ce serait très frustrant.

M. Rogers: Notre service de gestion des comptes spéciaux—celle dont vous avez parlé à Toronto—n'est pas le seul dans le pays. Nous en avons un autre à Montréal, ainsi que dans l'ouest du Canada.

Ces services relèvent directement d'un premier vice-président qui, lui, relève directement de moi. Il y a donc un lien direct. Ce n'est pas un service indépendant qui fonctionne de façon autonome. Notre objectif est de lui confier les comptes clients qui exigent une attention toute particulière. Les employés de ce service reçoivent une formation spécialisée qui leur permet d'accorder à leurs clients l'attention voulue et, du moins nous l'espérons, de trouver une solution à leur problème.

Je peux vous dire que d'après mon expérience personnelle, depuis l'établissement de ce service, nous avons obtenu d'excellents résultats, en concertation avec nos clients, lesquels ont pu retomber sur leurs pieds et reprendre les affaires au sein de leur collectivité.

[Text]

[Translation]

• 0905

There are those situations where it hasn't worked out, but I would only say from your remarks, obviously we are not doing a good enough job. We will definitely continue to pursue an approach that will improve upon that. I will take note of your comments and make sure I speak to the individuals in general, and specifically in the units, to make sure they understand it's not quite the way we think it is at this point.

Mr. Mills: Thank you, Mr. Rogers.

The Chairman: I was wondering whether changes to the Small Businesses Loans Act would be warranted to help companies in financial difficulty. I understand an SBLA loan is only a new loan. It can't be used for refinancing.

Mr. Rogers: Mr. Chairman, that's a subject that is near and dear to our heart. I have a few suggestions that perhaps I can throw out and we can discuss.

We believe the changes that were introduced just slightly over a year ago now were very beneficial. They increased the amount and they opened up the availability to a broader range of potential borrowers. The Bank of Montreal has enjoyed considerable success in utilizing it as a means of getting credit out to the customers; however, I believe we could perhaps consider some additional enhancements, one being the issue dealing with personal guarantees.

We are of the opinion that personal guarantees are only required in situations where the borrower does not have a stake in the transaction or it is a brand-new venture or there is no track record.

Unfortunately, the act at the moment prohibits us, if we take the guarantee initially after we indeed get the opportunity to work with the customer and establish a track record, from releasing the guarantee. We would like to see that introduced as an option up front.

Additionally, I hope consideration could be given to expanding the type of credit under SBLA to incorporate some working capital assistance. This has just recently been introduced in the United States, by the way. We are following very closely to see how indeed they are introducing it and how effective it will be. It's another mechanism.

Very important, in my opinion, is finding a way to help the knowledge-based industries, the high-tech industries, which are becoming such a significant component of our economy where there are no hard assets. SBLA is not available in those regions at the moment.

They are just a couple of ideas that we believe would be beneficial. I throw them over.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Thank you very much for your appearance.

You mentioned that you developed a new lending model in regard to the knowledge-based industries. We had an institution yesterday that suggested they had no real method of determining the assets or what the requirements were of these knowledge-based industries and that they had commissioned a Canadian university to examine the matter.

Nous n'avons pas réussi dans tous les cas, et d'après ce que je vous entends dire, nous avons encore du chemin à faire. Je puis vous assurer que nous allons essayer de faire mieux. Je prends note de vos observations et je tâcherai de parler à nos gens en général et plus particulièrement aux employés des services spéciaux pour leur faire comprendre que la situation n'est peut-être pas aussi rose que nous le croyons.

M. Mills: Je vous en remercie, monsieur Rogers.

Le président: Je me demandais s'il fallait recommander que l'on modifie la Loi sur les prêts aux petites entreprises pour qu'elle soit plus ouverte aux entreprises qui ont des difficultés financières. Si j'ai bien compris, en vertu de cette Loi, on ne peut consentir que de nouveaux prêts et on ne peut prêter à des fins de refinancement.

M. Rogers: Monsieur le président, c'est justement une question qui nous tient à coeur; j'ai d'ailleurs quelques suggestions à vous faire dont nous pouvons discuter.

Les modifications qui ont été adoptées il y a à peine plus d'un an ont été très bénéfiques, car elles rehaussaient le plafond des prêts et élargissaient la gamme des emprunteurs potentiels. La Banque de Montréal s'est d'ailleurs bâtie une belle réputation en invoquant la loi pour offrir du crédit à ses clients; toutefois, nous pourrions faire encore mieux, particulièrement en ce qui concerne les garanties personnelles.

D'après nous, il ne faut exiger des garanties personnelles que dans les cas où l'emprunteur n'a pas d'intérêt dans la transaction, s'il s'agit d'une nouvelle entreprise ou dans les où l'emprunteur n'a aucun dossier.

Malheureusement, une fois que nous avons accepté le cautionnement initial, même si nous réussissons à connaître notre client et à lui monter un bon dossier, la loi actuelle nous empêche de renoncer à ce cautionnement. Nous aimerions bien que cette option nous soit offerte au départ.

En outre, on pourrait aussi élargir la gamme des crédits consentis en vertu de la loi pour que nous puissions octroyer des prêts au titre du fonds de roulement, comme cela vient tout juste d'être décidé aux États-Unis. Nous suivons de très près la situation aux États-Unis pour voir comment cette initiative se concrétisera et si elle donne de bons résultats. Voilà la deuxième possibilité.

À mon sens, il est très important de trouver des façons d'aider les industries de l'information, c'est-à-dire les industries de haute technologie qui représentent une part de plus en plus importante de notre économie mais qui ne reposent pas sur des biens durables. Or, la loi ne peut leur venir en aide en ce moment.

Voilà quelques idées que je vous sou mets et qui pourraient être utiles.

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Je remercie les témoins de leur présence.

Vous dites avoir mis au point un nouveau modèle de prêt qui s'appliquerait aux industries de l'information. Hier, une institution financière nous a affirmé qu'elle n'avait aucun moyen de déterminer l'actif de ces industries ni de déterminer quels critères devaient leur être imposés, et qu'elle avait justement demandé à une université canadienne d'étudier la question.

[Texte]

What I am interested in is how the Bank of Montreal developed its model and on what it is based.

Mr. Rogers: Mr. Chairman, essentially what we did was to look at the marketplace going back early last year. It was quite apparent to us that our market was changing. Canada was becoming much more high-tech, knowledge-based. There weren't the conventional assets to be financed.

We asked how we, as lenders, could equip ourselves to be able to serve the needs of this new and growing component of our economy. We literally did a lot of research. We got in some consultants to help us. We talked to a large number of people who were in the high-tech, knowledge-based industries and who had experienced the growth themselves, some of them being successful, others being frustrated.

We determined that our model really had to be one where we gave additional training to our account managers. We had them specialize in this knowledge-based component. You really go in and look at the four critical components associated with determining the credit-worthiness of any type of entity, but very vital when it comes to one that doesn't have those hard-core assets. We call them "the four m's".

First it's the management. Then do they have an initial amount of money, the capital? Are there markets indeed out there that want their products or services? Do they have the materials and the like?

After you go in and work with these entrepreneurs and you gain a real understanding of what their businesses consist of, you understand much more intimately what's required to be successful. It takes a lot of time and effort, to put it in a few words.

Additionally, we found that in this particular sector there was a very heavy need for getting access to receivables that were of a foreign nature. By getting in and really getting to know the companies, we found that we've been able to provide financing for foreign-based receivables.

Most of these new companies in the knowledge-based sector, the transforming economy—there are various terms used to describe it—tend to move up the ladder very considerably in the amount of exports that they would indeed be generating sales from, and in many instances 80% of their sales are foreign-based. There is obviously a need. We found a way to be able to finance those.

New companies starting up in this industry also have a great need for financing contracts. If you get in and really understand the business, then you can negotiate a specific contract, so we introduced that as a mechanism.

Additionally, there is usually a fair bit of research and development that goes on. We introduced some interim financing to deal specifically with them getting those tax refunds, provided financing relative to the tax refunds.

[Traduction]

Comment la Banque de Montréal a-t-elle mis au point son modèle et sur quoi se fonde-t-il?

M. Rogers: Monsieur le président, au début de l'année dernière, nous avons examiné le marché et nous avons constaté qu'il était en train d'évoluer. En effet, les entreprises canadiennes devenaient de plus en plus axées sur le savoir et se tournaient de plus en plus vers la technologie de pointe, de sorte qu'elles ne nous demandaient plus de financer les actifs de type conventionnel.

Nous, les bailleurs de fonds, nous sommes alors demandés comment nous pouvions mieux nous armer pour répondre aux besoins de ce nouveau lecteur de notre économie en pleine croissance. Nous avons fait beaucoup de recherches et nous avons retenu les services experts-conseils. Nous nous sommes mis en communication avec un grand nombre de ces entrepreneurs dans le domaine de la technologie de pointe et des connaissances dont certains avaient réussi à prendre de l'expansion et d'autres pas.

Nous nous sommes rendu compte qu'une des facettes de notre modèle, ce devait être une formation accrue pour nos directeurs de comptes. Nous en avons donc spécialisé certains dans le secteur des entreprises axées sur les connaissances. Après tout, ce sont eux qui doivent déterminer la solvabilité des emprunteurs éventuels et déterminer quelles sont les quatre composantes critiques associées à toute entreprise, composantes qui deviennent difficiles à évaluer lorsque l'actif corporel fait défaut. Laissez-moi vous expliquer quelles sont ces composantes.

La première, c'est la gestion. La deuxième, c'est le capital initial dont on dispose. La troisième, c'est un marché qui souhaite accueillir les produits ou les services de cette entreprise. La quatrième composante, ce sont les matériaux et autres ouvrages nécessaires pour réaliser l'objectif.

● 0910

Il faut donc s'asseoir à la même table que les entrepreneurs pour décortiquer leur entreprise, ce qui vous permet alors de comprendre de façon détaillée ce dont ils ont besoin pour réussir. Bref, cela prend beaucoup de temps et d'énergie.

Nous avons également découvert que cette catégorie particulière d'entrepreneurs avait énormément recours aux créances étrangères. À force de nous renseigner sur ces entreprises, nous avons fini par bien les connaître et par les aider à financer leurs comptes client étrangers.

La plupart de ces nouvelles entreprises axées sur le savoir—et que l'on appelle aussi parfois l'économie de conversion—voient croître à grande vitesse la part de leurs revenus qui découle des ventes d'exportation; dans certains cas, jusqu'à 80 p. 100 des ventes se font à l'étranger. Pour ces entreprises, la nécessité de trouver du financement saute aux yeux, et c'est là que nous sommes intervenus pour les aider.

Les nouvelles entreprises qui démarrent dans ce secteur éprouvent également un grand besoin de trouver du financement pour leurs contrats. Or, si vous connaissez à fond l'entreprise en question, il vous est plus facile de financer un contrat précis. Voilà une mesure de plus que nous avons mise de l'avant.

Il se trouve aussi que ces entreprises font souvent de la recherche et du développement. Or, nous leur offrons maintenant du financement provisoire, ce qui leur permet d'obtenir des remboursements fiscaux.

[Text]

On top of that, we changed the way our account managers did their jobs. They were no longer just lending officers; they now were indeed financing facilitators. Their role was to go in, understand the company, be much more knowledgeable and in-depth about the industry, and then to sit down with the customer and determine their needs. Many of their needs were beyond the conventional source, such as government assistance programs, so they just made them aware of the various programs that are available.

They would set up what they call an opportunity meeting, and they would get the customer that they had already spent a lot of time with understanding the business and understanding their industry. You would get an accountant; you would get a lawyer. If there was a need for venture capitalists, they would get some venture capitalists to come to the table.

If indeed it was in the early stages, the seed start-up—there's a term they use in the industry that I'm just learning called an "angel", which is basically a private investor. They would have such a person come to the table. They would ask a government representative, who would be intimately knowledgeable with the types of programs that might be of assistance, have them sit down and collectively work through as a team. We found it extremely successful.

That, in a nutshell, is what we've undertaken. We did a lot of research; we've tested it. We tested it in the Kitchener-Waterloo-Cambridge area for a couple of months. We were so excited about our results that we are now, within the next month or two, going to roll it out to nine more centres across Canada. They are what we call "centres of competence" to deal with the knowledge-based industries, the transforming economy.

Something very important we also learned was that you have to develop alliances with what we call investment appraisers. They do an appraisal not of the conventional hard assets that one would associate with appraisals, but they go in and are able to provide you with an evaluation relative to some of the ideas and the like. We found that extremely beneficial.

The customers we have been able to indeed provide financing to since we've taken this approach have told us that this is the way to go. We are very excited about aggressively rolling it out across the country.

Mr. Hanrahan: Is Kitchener-Waterloo the only area where you practice this new model right now?

Mr. Rogers: It is at the moment, but within the next month or so we will be going to nine other centres. We will be going to Halifax; Montreal; here in Ottawa in the Kanata area; Markham; London, Ontario; Winnipeg; Calgary; and Vancouver.

Mr. Hanrahan: I didn't hear you mention Edmonton.

Mr. Rogers: We are going to be in Alberta.

Mr. Hanrahan: Is there enough data from Kitchener-Waterloo, in terms of the success of this model, for these knowledge-based industries? Are they all successful? What percentage are showing growth here?

[Translation]

Par dessus le marché, nous avons modifié la façon de faire de nos directeurs des comptes. Ils ne jouent plus uniquement le rôle d'agents prêteurs: ils sont aujourd'hui des catalyseurs du financement. Nous leur demandons aujourd'hui de se renseigner à fond sur leurs clients pour connaître tous les tenants et les aboutissants de l'entreprise, puis de déterminer de concert avec eux leurs besoins. Comme leurs besoins dépassaient les programmes d'aide conventionnelle tels que ceux du gouvernement, nos directeurs avaient pour rôle de les renseigner sur tous les types de prêts que nous pouvons leur consentir.

Nos directeurs des comptes doivent aujourd'hui organiser des rencontres entre des comptables ou des avocats, par exemple, et leurs clients, afin que les premiers apprennent à connaître aussi bien qu'eux les entreprises qui ont besoin de crédit. Nos directeurs vont même jusqu'à trouver au besoin des sociétés d'investissement en capital risqué.

Si l'on en est toujours à l'étape du démarrage de l'entreprise, nos directeurs des comptes sont même en mesure de trouver des investisseurs privés. Enfin, ils vont même jusqu'à demander à des représentants du gouvernement qui connaissent bien tous les programmes d'aide financière de s'asseoir à la table pour se joindre à l'équipe. Ce genre d'approche a donné d'excellents résultats.

Voilà, en gros, les mesures que nous avons prises. Après de nombreuses recherches, nous avons même mis cette méthode à l'essai pendant quelques mois dans la région de Kitchener-Waterloo-Cambridge. Les résultats ont été si convaincants que, d'ici un mois ou deux, nous allons proposer ce modèle dans neuf autres centres du Canada que nous appelons des «centres de compétence», pour que nous soyons mieux à l'écoute des industries de l'information qui composent l'économie de conversion.

Nous avons également découvert qu'il était important de se forger des alliances avec des évaluateurs de l'investissement. Ce sont des gens qui évaluent non pas les biens durables conventionnels, mais qui savent évaluer les idées et autres biens incorporels. Cette alliance a été extrêmement fructueuse.

Les entreprises que nous avons aidées financièrement depuis l'instauration de cette nouvelle méthode nous ont confirmé que c'était la voie de l'avenir. Nous sommes donc ravis de pouvoir la mettre en pratique un peu partout au Canada.

M. Hanrahan: La région de Kitchener-Waterloo est-elle la seule à appliquer actuellement ce modèle?

M. Rogers: Oui, mais d'ici un mois ou deux, nous l'aurons mise en pratique dans neuf autres centres, soit à Halifax, à Montréal, à Ottawa dans la région de Kanata, à Markham, à London en Ontario, à Winnipeg, à Calgary et à Vancouver.

M. Hanrahan: Vous n'avez pas mentionné Edmonton.

M. Rogers: Nous la mettrons en pratique en Alberta.

M. Hanrahan: Avez-vous reçu suffisamment de données de votre centre de Kitchener-Waterloo pour pouvoir parler de succès? Cette méthode a-t-elle donné de bons résultats pour toutes les industries de l'information de la région? Quel pourcentage d'entre elles prennent de l'expansion?

[Texte]

[Traduction]

Mr. Rogers: We have found, so far—knock on wood—that everybody we've had an opportunity to assist is still moving forward in a positive way. Needless to say, there is risk associated. I'm not in any way trying to imply that we've eliminated the risk. What I'm really saying is that if you get in and understand the risk, then you can introduce the mitigants that are to the benefit of both the borrower and the lender.

• 0915

Mr. Hanrahan: Mr. Chairman, I turn my remaining time over to my colleague, Mr. Schmidt.

The Chairman: Please, Mr. Schmidt.

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): Thank you, Mr. Chairman.

I think there are a number of things that excite me about what you did. I echo Mr. Mills' comment about your public relations effect. I think it's powerful.

I want to draw particular attention to this little document that you sent us, "Government Assistance Programs in Canada". I was wondering if one of the things you did when a young entrepreneur came to you was to say, well, look, why don't you look at this and see if there's anything available in there.

Mr. Rogers: As a matter of fact, Mr. Schmidt, we are making these available in each and every one of our branches across Canada. If a customer comes in, we can sit down with them and go through it. Additionally, if somebody would like to acquire one, we are making them available at cost.

We also have a software program, which we are testing in the Kitchener-Waterloo area. We can sit down with somebody and use the software and go through the various programs. We're excited because we think it offers tremendous potential to help the various people within the industry, and it's a good way for us to do more business.

Mr. Schmidt: Well, I hope being a finance facilitator is more than just giving this to a business person; I'm sure it is. That's just an attempt to get this thing a little less serious. By the same token, there is a deep seriousness associated with this whole business of finance facilitation.

I noticed that you referred to the management ability particularly of the knowledge-based industry. I noticed throughout that very often looking at the business plan, the financial rewards and the obligations of a company are only one part. Then comes the other critical factor, which it seems to me comes through over and over again as the research comes along. That's the management ability. How do you determine the management ability of a small business that comes to you for a business loan?

Mr. Rogers: Mr. Schmidt, it's not a perfect science; I'll tell you that up front. Lending isn't a perfect science. Wherever you have the human element, judgment obviously comes into play. What we find is that by providing our account managers with in-depth training so they understand how to sit down with a prospective client or an existing client and work with them relative to their particular business... you gain an awareness of how much they really know about the business, whether they indeed have thought out the important issues, whether they are thinking in a forward fashion versus just the present—a number of soft issues I would say, really, truly getting to understand that the people who are representing the entity understand their business and understand the complications associated with the industry.

M. Rogers: Je touche du bois, mais nous avons constaté que toutes les entreprises que nous avons pu aider sont sur la bonne voie. N'oublions pas tout de même le facteur risque. Ne croyez surtout pas que nous l'avons éliminé complètement. Mais à partir du moment où vous comprenez parfaitement le risque associé, vous pouvez alors faire en sorte de l'atténuer au bénéfice de l'emprunteur et du bailleur de fonds.

M. Hanrahan: Monsieur le président, je cède ce qu'il me reste de temps à mon collègue, M. Schmidt.

Le président: Monsieur Schmidt, vous avez la parole.

M. Schmidt (Okanagan-Centre): Merci, monsieur le président.

Bon nombre de vos activités sont passionnantes. Je conviens avec M. Mills que tous les efforts que vous avez déployés en matière de relations publiques ont porté fruit.

Laissez-moi revenir au petit document que vous nous avez fait parvenir, intitulé *Programme d'aide gouvernementale*. Lorsqu'un jeune entrepreneur vient vous pressentir, lui suggérez-vous de jeter un coup d'oeil sur la brochure pour voir si l'un des programmes mentionnés lui conviendrait?

M. Rogers: Ces brochures, monsieur Schmidt, sont disponibles dans toutes nos succursales du Canada. Les clients éventuels peuvent venir les consulter avec nous. Nous les vendons même au besoin.

Nous avons également mis à l'essai dans la région de Kitchener-Waterloo un logiciel que le client peut consulter pour trouver les divers programmes en vigueur. Nous sommes convaincus que cela peut faire beaucoup pour aider les entrepreneurs et que cela élargira notre champ d'action.

M. Schmidt: J'espère—et j'en suis même convaincu—que votre rôle de catalyseur va au-delà du simple prêt de cette brochure qui tente simplement de rendre le domaine moins aride. Mais elle n'enlève rien au sérieux de votre rôle qui est de faciliter l'aide au financement pour les entreprises.

Vous avez parlé de la compétence en gestion comme étant particulièrement importante dans les industries d'information. On remarque souvent que la réussite et les obligations financières ne représentent qu'une partie du plan d'entreprise et qu'il existe un autre facteur critique, que vos recherches ont confirmé, à savoir la compétence en gestion. Comment faites-vous pour déterminer la compétence en matière de gestion d'un petit entrepreneur qui vous demande un prêt?

M. Rogers: Monsieur Schmidt, je dois vous dire au départ qu'il ne s'agit pas d'une science exacte et que dès que vous faites intervenir l'élément humain, il faut évidemment faire preuve de jugement. Nos directeurs de comptes à qui nous avons montré comment sonder un entrepreneur—client ou en puissance—pour pouvoir l'aider ont constaté que ces contacts leur permettaient par la même occasion de déterminer avec plus de facilité si les entrepreneurs savent de quoi ils parlent, s'ils ont réfléchi aux enjeux, s'ils sont visionnaires plutôt que tournés vers le présent—autant de facteurs intangibles. Nos directeurs savent maintenant mieux discerner parmi les clients potentiels ceux d'entre eux qui connaissent à fond leur domaine et comprennent les risques.

[Text]

In many instances we have a little more experience because we see a wide variety of different businesses within similar industries. We provide them with a little input, and their reaction is usually quite indicative of their understanding of their true business. It's getting to know the customer. If you don't know your customer, you can't serve your customer properly.

Mr. Zed (Fundy—Royal): Mr. Rogers, Ms Casey, Mr. Jarry, I want to thank you for appearing today. The line of questioning I'd like to take is directed to the attitude, the conduct, the way your bank is seen by the customer. Could we just go to that kind of questioning?

Let's say in New Brunswick or in Atlantic Canada, where I'm from, when a small business customer approaches your bank for financing and the Bank of Montreal turns that customer down—let's use Saint John, New Brunswick as an example—do you believe the small business customer who's had his or her credit turned down understands why the credit has been refused?

Mr. Rogers: Mr. Zed, I would like to be able to answer to you that 100% of the time they do. We haven't reached that point yet.

• 0920

Based on the experience we've enjoyed since rolling out our community banking organization four years ago, I believe we are improving on explaining to people when we are unable to meet their requirements. We feel we've made progress and we're very proud of that, but we still have more to do to improve upon that particular aspect.

Mr. Zed: Thank you. If you were to summarize the major reason for tension or conflict between the banking industry and the small business sector... I think you would agree that you've done a great job in marketing and public relations, but surely you would accept that there is a problem that we all need to be doing something more about. That is what our committee is doing, but if you were to summarize the major area for tension or conflict, what would it be?

Mr. Rogers: I guess I'd have to take you back to what we did in 1990. I'm not exaggerating when I tell you that we did extensive research on what the small business community consisted of. The first thing we did was reorganize the bank and put people into the community. We did that because our research found that small business in particular was frustrated with account manager turnover. They would deal with an account manager and 12 months later—or sometimes less—there would be somebody new and they would have to retrain the account manager. There was a lack of real understanding of their business because people weren't there long enough to understand it or hadn't had sufficient training. As well, there were requests for security above and beyond what they felt was appropriate. Those would be the three keys.

When we restructured and reorganized to put our people on the ground, the whole idea was to get them there in a community where, first, they could understand the businesses that conducted business within that community because they lived there and were part of it, and second, we provided an opportunity for our account managers to reside in a community for an extended period of time. We have a personal grading program whereby if an individual is doing a good job with

[Translation]

Souvent, nous connaissons mieux un secteur à cause du grand nombre d'entreprises variées qui y foisonnent. Nous pouvons donc intervenir dans la discussion de façon active, et le client, par sa réaction, montre s'il comprend vraiment ou non son domaine à fond. Il faut bien connaître un client pour l'aider efficacement.

M. Zed (Fundy—Royal): Je vous remercie tous les trois d'être venus témoigner. Me permettez-vous d'aborder une question un peu différente, à savoir l'attitude et le comportement de la banque du point de vue du client?

Prenons comme exemple un petit entrepreneur de Saint John, au Nouveau-Brunswick, puisque je représente une province de l'Atlantique: si cet entrepreneur s'adresse à la Banque de Montréal pour obtenir un prêt et que cette dernière le lui refuse, croyez-vous que l'entrepreneur sache pourquoi il a essuyé un refus?

M. Rogers: Monsieur Zed, j'aurais aimé pouvoir vous dire qu'ils le comprennent dans tous les cas, mais nous n'en sommes pas encore là.

Cela fait maintenant quatre ans que notre banque jouit d'une forte présence dans les collectivités, et d'après notre expérience, je crois que nous parvenons mieux à expliquer aux clients pourquoi nous ne pouvons les aider. Nous sommes très fiers des progrès accomplis mais nous savons pertinemment bien qu'il nous reste du chemin à parcourir.

M. Zed: Merci. Pouvez-vous nous dire quelle est la plus grande source de tension ou de conflit entre les institutions financières et les petites entreprises? Vous conviendrez que vous avez réussi un coup de maître dans vos relations publiques, mais vous conviendrez aussi qu'il existe un problème et que nous devons tenter de le résoudre. Notre comité a décidé de prendre le taureau par les cornes, mais j'aimerais quand même que vous me disiez quelle est la source principale de tension ou de conflit.

M. Rogers: Je vous reporte à ce que nous avons fait en 1990. Sans exagérer, nous avons mené une recherche exhaustive pour déterminer qui constituait le milieu des petites entreprises. Nous avons commencé par nous réorganiser et par installer nos gens dans les collectivités, parce que la recherche avait démontré que les petits entrepreneurs se sentaient lésés par le fréquent changement de nos directeurs de comptes. Ils faisaient affaire avec quelqu'un puis, 12 mois plus tard ou moins, ils se trouvaient face à un nouveau directeur des comptes auquel ils devaient expliquer à nouveau tout au sujet de leur entreprise. Or, nos gens ne restaient pas en poste suffisamment longtemps pour comprendre à fond leur client ou n'avaient pas assez d'expérience. Enfin, nos banques leur demandaient beaucoup plus de garanties que nécessaire. Voilà pour les trois sources de conflit.

Lorsque nous nous sommes restructurés et que nous avons disséminé nos directeurs dans les succursales, c'était dans le but de les faire s'intégrer à la collectivité où ils étaient en mesure de prendre le pouls du milieu des affaires locales. Par ricochet, notre réorganisation permettait à nos directeurs de comptes de résider au même endroit pour une durée prolongée. Nous avons à la banque un système de notation de notre personnel: si un de nos employés travaille bien dans une de nos succursales, il

[Texte]

community banking, he or she can still progress professionally and stay in that community and at the same time maintain a linkage with that customer.

So we've been trying to eliminate those irritants. They're the three that probably come up most often. Although it's not the case anymore, in 1990 interest rates were a substantial irritant. I think I've said a little bit on that already.

Mr. Zed: Mr. Rogers, perhaps you could tell me whether or not our committee is having any effect on banks. The fact that we have conducted this study—is it forcing you. . . are you telling us that you were doing all of this before, that none of your marketing is as a result of our committee?

Mr. Rogers: I can tell you that this committee is having a very positive effect on how all banks, including ours, are dealing with small business. The only qualifier I'd make is that we believe we've been trying to do it. The record indicates that small business is coming to us and dealing with us much more than with anybody else. We've had very significant growth of just under 50%.

You've elevated it in the minds of people and small business—they're becoming more demanding, which they have a right to be—and you've elevated it with our competitors. So it's good news and bad news. The good news is that the small business sector is seeing more attention being paid to it, but from a personal perspective, the bad news is that you've awakened my competition.

Mr. Zed: I have a question relating to something that was submitted in the Canadian Bankers Association brief. It says:

The economics of lending to small business—especially at the lower borrowing end—are such that it is nearly impossible for an account manager to spend much time in managing individual accounts.

If I were to listen to what you said to us this morning, that's not true.

Mr. Rogers: I don't agree with the statement made by the CBA.

Mr. Zed: That's good news.

Mr. Rogers: We believe the only way you can do a good job is to know your customer. As long as we continue to enjoy success, and we hope to enjoy an awful lot more, we're going to continue doing the things we're doing and introducing more innovations.

Mr. Zed: I have one short question.

Again, out of the CBA submission—I'm sorry I'm extrapolating certain sentences—it says:

What you will hear from them will demonstrate that banks are competing fiercely out there in a market where overall credit demand remains sluggish. . .

For several days my colleague Mr. Ianno has been asking if there is a sluggish demand for credit, because we're certainly, as members of Parliament, not hearing that. We're hearing that banks have been overly fierce in the way they have been trying to demand personal guarantees or other kinds of securitization. I would like your reaction to that.

[Traduction]

peut faire carrière chez nous sans être obligé de déménager, ce qui lui permet de garder des contacts avec ses clients.

Vous voyez que nous avons tenté d'éliminer les pommes de discorde, et particulièrement les trois principales. Même si ce n'est plus le cas, n'oubliez pas qu'en 1990, les taux d'intérêt constituaient une cause de friction majeure, mais j'en ai déjà parlé.

M. Zed: Monsieur Rogers, pouvez-vous nous dire si les travaux de notre comité ont quelque effet sur les banques? Le fait que nous menions cette étude vous force-t-il à vous adapter ou êtes-vous en train de nous dire que vous étiez déjà en train de le faire et que vos efforts de relations publiques n'ont rien à voir avec notre comité?

M. Rogers: Votre comité a une incidence des plus positives sur la façon dont toutes les banques, y compris la nôtre, font affaire avec les petites entreprises. Je tiens simplement à préciser que nous avons déjà amorcé un virage comme le prouve le nombre de petites entreprises qui font affaire avec nous, beaucoup plus qu'avec toute autre banque. Notre clientèle de petites entreprises a augmenté d'à peu près 50 p. 100.

Les Canadiens et les petites entreprises sont devenues plus conscients de la situation, de sorte qu'ils sont de plus en plus exigeants, et à juste titre; nos concurrents aussi ont pris conscience de la situation, ce qui est bon et mauvais à la fois. D'une part, les petites entreprises sont maintenant plus au centre de l'attention, mais d'autre part, d'un point de vue personnel, vous m'avez nui car la concurrence est plus féroce.

M. Zed: Laissez-moi vous reporter à ce que dit l'Association des banquiers canadiens dans son mémoire, et je cite:

les coûts de gestion liés aux comptes de petites entreprises—surtout dans le cas des prêts d'un montant peu élevé—sont tels qu'il est pratiquement impossible de consacrer beaucoup de temps à la gestion de chacun de ces comptes.

Si je vous ai bien compris, cela est faux.

M. Rogers: En effet, je ne souscris pas à ce que dit l'Association des banquiers.

M. Zed: Tant mieux.

M. Rogers: La seule façon de réussir, c'est de connaître son client. Or, tant que nous aurons du succès—et encore plus—nous maintiendrons le cap tout en innovant encore.

M. Zed: J'ai une brève question à vous poser.

Voici une autre affirmation tirée du mémoire de l'ABC. Je regrette de faire certaines extrapolations à partir de ces affirmations:

Ce que vous entendrez vous démontrera que les banques se livrent une concurrence acharnée sur un marché où la demande de crédit a cessé d'augmenter.

Depuis plusieurs jours, mon collègue M. Ianno cherche à savoir si la demande de crédit a effectivement cessé d'augmenter, car ce n'est certainement pas ce qu'on nous dit à nous, députés. On nous dit plutôt que les banques s'acharnent à demander des garanties personnelles ou autres. J'aimerais connaître votre avis là-dessus.

[Text]

Mr. Rogers: There's no question that during the recession it wasn't the equivalent to what it was in the mid-1980s. However, there is a definite demand for credit out there. I believe the fact that we've been able to grow our book during the recession by close to 50% in the small business market—and I emphasize in the lower end in particular—is a true indication that there are people out there who are trying to find access to credit. We like the opportunity to do it. From our perspective there is demand for credit.

Mr. Zed: Okay. That's fine.

I have a couple of questions to follow up Mr. Mills, who unfortunately had to leave. He's appearing before the finance committee on this flat tax.

He was referring to this special unit that is set up in the bank. There's been some discussion, and no doubt you've heard of it, regarding the code of conduct. My colleague Mr. Rocheleau mentioned the issue of ombudsman. There certainly seems to be a sense out there that it's great, you're a senior guy with the bank and Mr. Mills is a well-known parliamentarian and finally, after two years, he's been able to get someone's attention at the Bank of Montreal.

I think he had a simple point. What if you were not able to access Mr. Mills and Mr. Mills wasn't able to access you? How could we as parliamentarians implement some system to ensure that consumers felt they had a recourse for conduct they found inappropriate by their bankers?

Mr. Rogers: At the risk of repeating myself, we have found that since we've introduced community banking and we have senior people physically located within the communities, that we're able to deal with the majority of concerns that are expressed by our customers. In those instances where they have deemed it appropriate to elevate, we have our better business banking guide, which gives them my address, and they do write to me.

Perhaps I can ask my colleague Ms Casey to elaborate a little further because she literally is in a community and does exactly what I'm talking about.

Mr. Zed: I'd like to hear from Ms Casey. But the special units set certain fees. We heard some of your constituents in your bank, customers, talk about the fees and the horror stories that they endured for audits and weekly fees. How do you get out of this special unit if you get into it?

Mr. Rogers: The unfortunate thing is that when you're in a special unit it is usually at a time when you are experiencing difficulty with your particular business. The reason we put clients in that unit is that we have individuals who are specially trained to be able to provide above and beyond the normal type of advice in dealing with the difficulties the account might be encountering.

I have to point out to you that our records clearly reflect that we have been extremely successful in working with companies that are in trouble and getting them back into the normal stream. There are those negative anecdotes. As I said a little earlier to Mr. Mills, I'm sorry we haven't got it all right, but I guarantee we're working awfully hard to improve upon it.

[Translation]

M. Rogers: Il ne fait aucun doute qu'au cours de la récession, la demande de crédit n'a pas été aussi élevée qu'au milieu des années quatre-vingt. A l'heure actuelle, il existe cependant une demande de crédit manifeste. Le fait que nous ayons pu augmenter nos prêts aux petites entreprises dans une proportion de près de 50 p. 100 au cours de la récession—j'insiste sur le fait que ces prêts ont été consentis à de véritables petites entreprises—montre bien que des entrepreneurs cherchent effectivement du crédit. Nous sommes heureux de leur offrir ce crédit. A notre sens, la demande existe.

M. Zed: Très bien.

J'ai quelques questions à vous poser qui font suite à celles de M. Mills qui a malheureusement dû nous quitter parce qu'il comparaît devant le comité des Finances au sujet de cette taxe uniforme.

Il a fait allusion à la possibilité que les banques créent un service spécial. Comme vous le savez sans doute, certains réclament que les banques adoptent un code de conduite. Pour sa part, mon collègue M. Rocheleau verrait d'un bon oeil que chaque banque nomme un protecteur du citoyen, un ombudsman. Ceux qui suivent le débat pensent sans doute que si M. Mills a réussi, après deux ans d'efforts, à obtenir qu'un cadre supérieur comme vous de la Banque de Montréal réponde à ces questions, c'est qu'il est un parlementaire bien connu.

Il a soulevé un point bien simple. Que se passerait-il si vous ne pouviez avoir accès à M. Mills et que celui-ci ne puisse avoir accès à vous? Comment les parlementaires peuvent-ils s'assurer que les consommateurs disposent d'un recours au cas où ils ont à plaindre de la conduite de leur banquier?

M. Rogers: Au risque de me répéter, nous pensons être en mesure de répondre à la majorité des préoccupations exprimées par nos clients depuis que nous offrons des services bancaires communautaires et que nous affectons des cadres supérieurs sur le terrain, là même où nous offrons nos services. Ceux qui estiment devoir porter leur cas plus haut peuvent obtenir mon adresse dans notre brochure sur les services bancaires. Certaines plaintes me sont personnellement adressées.

Je demanderais à ma collègue M^{me} Casey de vous donner des précisions à cet égard, car elle est l'une de ces cadres auxquels nos clients peuvent s'adresser directement dans leur collectivité.

M. Zed: J'entendrai avec plaisir ce que M^{me} Casey a à nous dire à ce sujet. Il n'en demeure pas moins que les services spéciaux demandent certains frais. Certains clients de votre banque se sont plaints auprès de nous du fait qu'on leur impose des frais hebdomadaires pour les vérifications. Comment un compte sort-il de ce service spécial une fois qu'il y est entré?

M. Rogers: Si le compte d'une entreprise est transmis au service spécial, c'est habituellement parce que celle-ci connaît des difficultés. Si nous adressons ces clients à un service spécial, c'est que ce dernier peut leur offrir des conseils plus poussés sur la façon de surmonter leurs difficultés.

Je vous signale que nous sommes parvenus à aider un très grand nombre d'entreprises à se remettre sur pied. Il y a évidemment des exceptions. Comme je l'ai dit plus tôt à M. Mills, nous regrettons que nos services ne soient pas parfaits, mais je vous assure que nous nous efforçons de les améliorer.

[Texte]

In the special account management unit case, they too are bound by the code of ethics that the Bank of Montreal has that has been out there for a couple of years.

Mr. Zed: So are you saying no to an ombudsman, then?

Mr. Rogers: I don't believe it would enhance what we do. I believe that the way we're approaching it, the way we're organized with people senior in each and every community, is working quite effectively. But I'm always open to find ways to improve. I can tell you, though, that the record says our customers are telling us we're doing it properly.

Mr. Zed: Thank you.

[Traduction]

Le service de gestion des comptes spéciaux respecte le code d'éthique auquel se conforme la Banque de Montréal depuis quelques années.

M. Zed: Vous vous opposez donc à la création d'un poste d'ombudsman.

M. Rogers: Je n'en vois pas vraiment l'utilité. Je crois que le système qui consiste à affecter des cadres supérieurs dans chaque collectivité fonctionne bien. Toutes les suggestions en vue de l'améliorer sont cependant bienvenues. Je vous assure cependant que nos clients disent être satisfaits de nos services.

M. Zed: Je vous remercie.

● 0930

The Chairman: Mr. Rogers, before I go to Mr. Rocheleau, you referred to the increase in loans to small business customers. The CIBC told us that small business loans represent 25% of their total business loans; Scotiabank says it's 18%. What is the proportion at your bank?

Mr. Rogers: I think the CIBC number was using an 8:25 ratio. Is that what we're making reference to? I just want to make sure I'm doing apples to apples. Are you talking about market share? SBLA?

The Chairman: No, no, 8 small business to 25 large. Would that be it—\$8 billion versus \$25 billion?

Mr. Rogers: Our ratio is 5:10 on an apples-to-apples basis. That 8:25... our ratio is 5:10.

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Mr. Chairman, what the CIBC did on 8:25... the ratio was small business loans versus large business loans, as compared with anything to do with SBLA.

The Chairman: No, no. That's right. In your case...?

Mr. Rogers: Ours would be 5:10.

The Chairman: What is the five?

Mr. Rogers: Five is small business, as we define small business.

The Chairman: Which is?

Mr. Rogers: Under \$500,000.

The Chairman: Ten is?

Mr. Rogers: The larger accounts.

The Chairman: So the total loans to businesses then would be 15.

Mr. Rogers: Yes.

The Chairman: It would be one-third, then. Thank you.

M. Rocheleau: Monsieur le président, ma question sera peut-être un peu délicate mais je tiens quand même à la poser. Antérieurement, j'ai travaillé pendant quelques années pour le compte du gouvernement du Québec, auprès de PME en

Le président: Monsieur Rogers, avant que je ne donne la parole à M. Rocheleau, j'aimerais obtenir une précision. Vous avez dit avoir augmenté vos prêts aux petites entreprises. La CIBC nous a dit que ses prêts aux petites entreprises représentaient 25 p. 100 de ses prêts totaux, et la Banque de la Nouvelle-Écosse, 18 p. 100. Quel est le pourcentage correspondant pour votre banque?

M. Rogers: Je crois que le pourcentage que vous a donné la CIBC reposait sur un ratio de 8 à 25. Est-ce bien ce dont il s'agit? Je veux m'assurer de comparer ce qui est comparable. S'agit-il de la part du marché? De la Loi sur les prêts aux petites entreprises?

Le président: Non. Il s'agit d'un rapport d'attribution des prêts: 8 à des petites entreprises et 25 aux grandes entreprises. C'est-à-dire, je suppose, 8 milliards de dollars contre 25 milliards de dollars?

M. Rogers: Notre ratio est de 5 pour 10 pour comparer ce qui est comparable. Ce ratio de 8 à 25... le nôtre est de 5 pour 10.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Monsieur le président, le ratio de 8 pour 25 que nous a donné la CIBC concernait les prêts aux petites entreprises par comparaison aux grandes entreprises et cela n'a rien à voir avec les prêts consentis aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

Le président: Non, non. Vous avez raison. Dans votre cas...?

M. Rogers: Notre ratio est de 5 pour 10.

Le président: Que représente le chiffre cinq?

M. Rogers: Cinq correspond aux prêts à la petite entreprise selon la définition que nous donnons à ce terme.

Le président: C'est-à-dire?

M. Rogers: Moins de 500 000\$.

Le président: Et le chiffre dix?

M. Rogers: Les comptes plus importants.

Le président: Dans ce cas, le chiffre 15 représenterait les prêts totaux aux entreprises.

M. Rogers: Oui.

Le président: Cela représenterait donc une proportion d'un tiers. Je vous remercie.

Mr. Rocheleau: Mr. Chairman, my question might appear a bit controversial, but I nevertheless want to ask it. In the past, I worked for a couple of years for the Quebec government helping small and medium-sized businesses experiencing

[Text]

difficultés, dans ma région de Trois-Rivières. Il s'est produit à quelques reprises un phénomène qui voulait que, face aux difficultés de l'entreprise, ce dont le prêteur est informé, la banque décidait de faire intervenir un tiers, une firme de consultants, plus souvent qu'autrement une firme de comptables, mandatée par la banque pour obtenir l'heure juste quant à la situation financière de l'entreprise et pour protéger les intérêts de la banque.

Jusque là, tout va bien, sauf que les frais inhérents à cette intervention, à la demande de la banque pour protéger ses intérêts, devaient être assumés par l'entreprise déjà en difficulté. Je me suis toujours personnellement interrogé quant à la moralité de cette pratique ou de cette procédure. J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet, car je sais que cela a été un irritant et que, parfois, cela représentait la différence entre une possibilité de survie réelle en termes de création d'un fonds de roulement, de disponibilité de fonds de roulement, la petite marge de manoeuvre devant passer à payer la firme comptable mandatée par la banque. Qu'en pensez-vous?

Mr. Rogers: Mr. Rocheleau, I can't speak to specifics, because I don't know what accounts you might be talking about, but in general our practice is that if difficulties are experienced by a company, we believe in consultation with the company. . . independent advice from a consultant, for example, would benefit all parties concerned in becoming much more intimate and understanding the business and the problems at hand. We strongly encourage that an independent consultant be brought in and perform the analysis.

M. Rocheleau: Je pense que l'on ne se comprend pas. Comme banquier, vous êtes informé que la situation d'un emprunteur potentiel peut être menaçante pour les intérêts de la banque. Vous avez le pouvoir de mandater une firme de comptables pour vous donner l'heure juste et, lorsque vous donnez ce mandat, vous faites assumer les frais de ladite firme de comptables par l'emprunteur qui est déjà en difficulté. Je questionne la moralité de cela et le bien-fondé réel de cette pratique. Je ne dis pas que cela ne devrait pas se faire comme analyse, mais au moins que la banque qui est le prêteur en assume les frais.

M. Jarry: M. Rogers décrivait des situations où, dans l'intérêt de la survie de l'entreprise, l'entrepreneur et la banque sont d'accord pour embaucher un consultant pour voir à la viabilité de l'entreprise.

• 0935

Vous décrivez une autre situation où il arrive parfois que l'entrepreneur peut évidemment ne pas voir la situation de la même façon et, à ce moment-là, pour sauvegarder les intérêts de la banque, et quand on dit de la banque, c'est évidemment des déposants dont il s'agit, car finalement, on sait que les fonds viennent majoritairement de nos déposants. . .

M. Rocheleau: Et des actionnaires.

M. Jarry: . . . et des actionnaires. Cependant, dans des situations comme celle-là, il est évident qu'on est obligé de prendre les mesures nécessaires. Je peux vous assurer que je parle pour la Banque de Montréal, et ce n'est pas une tactique pour s'assurer que la compagnie coule. C'est une tactique pour assurer qu'il y a des possibilités de survie pour la compagnie et je puis vous assurer que, si les frais de consultation faisaient en sorte que l'entreprise serait menacée par une faillite, je serais

[Translation]

difficulties in my region of Trois-Rivières. It happened on several occasions that the bank, having been informed of the creditor's problems, and wanting to protect its interests, asked a third party, a consulting firm, and more often than otherwise an accounting firm to ascertain the financial situation of the business experiencing difficulties.

I have nothing against that practice, apart from the fact that the bank charged the consulting cost to the business being audited. I've always personally wondered about the appropriateness of this procedure. I would like to know what you think about this because these costs passed on to the business in trouble have often meant the difference between finding a little bit of working capital to get by and having to go out of business.

M. Rogers: Monsieur Rocheleau, je ne peux pas être très précis car je ne sais pas à quels comptes vous faites allusion, mais de façon générale, si une entreprise connaît des difficultés financières, nous pensons effectivement qu'il est bon de faire appel à un consultant qui renseignera bien les parties en cause au sujet des problèmes que connaît l'entreprise visée. Nous consultons évidemment le propriétaire de l'entreprise à ce sujet. Nous l'encourageons fortement à retenir les services d'un consultant indépendant.

Mr. Rocheleau: I don't think you understand my question. As a banker, you are informed that a borrower might be defaulting on its loan. You can ask an accounting firm to inquire into the situation and once you have done that, you pass on the cost of the audit to the borrower who is already having difficulty meeting his financial commitments. I am questioning the appropriateness of this procedure. I'm not saying the audit shouldn't be done, but I think the bank, as a lender, should at least be paying the costs involved.

Mr. Jarry: Mr. Rogers was describing the case where, in order to save the business, its owner and the bank agree to hire a consultant to look into the business' profitability.

You are describing a different type of situation where the businessman might not agree with the bank on the necessity of an audit and in that case, to protect the interests of the bank, and of course we're talking here of the depositors' money, since the money we loan mostly come from our depositors. . .

Mr. Rocheleau: And shareholders.

Mr. Jarry: And shareholders. In cases like that, it is obvious that we must take the necessary steps. I am talking on behalf of the Bank of Montreal, and I can assure you that this is not done so that the company goes out of business. The purpose is to see if the company can survive and I would agree with you that if consulting fees were responsible for a business' failure, we would be putting ourselves in a very difficult position. I do not believe it happens very often. I might even say that it never

[Texte]

d'accord avec vous que nous serions dans une situation assez précaire, et je ne pense pas que cela se produise très souvent. J'oserais penser que cela n'arrive pas, mais je ne peux pas le dire pour le cas général. Je vous dis que nous ne prenons pas ces mesures pour causer des faillites.

Le président: Dernière question.

M. Rocheleau: Vous admettez avec moi que lorsque ce genre d'interventions est commandé par la banque, c'est aux frais du client et non pas aux frais de la banque.

M. Jarry: Absolument.

M. Rocheleau: C'est ce que je demande. Comment justifiez-vous cela?

M. Jarry: Comme je viens de vous l'expliquer, c'est pour déterminer la viabilité de l'entreprise. La banque fait-elle cela seulement pour protéger ses intérêts ou le fait-elle en même temps pour déterminer si l'entreprise est viable ou pas? Je vous dis également que, si les frais de consultation étaient la seule chose qui pourrait causer la faillite de la compagnie, je serais d'accord avec vous. Nous serions alors dans une situation délicate.

Mr. Ianno: Thank you very much for appearing here. I must commend you, first of all, on your great marketing approach. I think you're trying to cover all the bases, which is very nice especially for small business.

What I see first of all from the information I received is that you're lending to small businesses. What is the amount? Is it \$5 billion?

Mr. Rogers: Yes, we are.

Mr. Ianno: How does that rate to the large businesses? Is it \$10 billion?

Mr. Rogers: Yes, it's \$5 billion to \$10 billion.

Mr. Ianno: Basically, you're lending \$15 billion to business in Canada. How does that compare with the other banks? We heard from the CIBC. I think you're larger than the CIBC, are you not?

Mr. Rogers: No, as a matter of fact, the Royal Bank is the largest, the Commerce is the second largest, and we're third.

Mr. Ianno: Are you far behind the CIBC?

Mr. Rogers: Based on the numbers I pick up from their annual report, yes, we are.

Mr. Ianno: In terms of overall bank.

Mr. Rogers: Overall size.

Mr. Ianno: What is their size and what is yours, if you don't mind?

Mr. Rogers: I don't recall their total number off the top. Our number is over \$100 billion.

Mr. Ianno: Canadian?

Mr. Rogers: It also includes governments and financial institutions. You're talking about the business community.

[Traduction]

does, but I can't speak in general terms. I can however assure you that we do not take those measures to make a business go bankrupt.

The Chairman: Last question.

Mr. Rocheleau: You however agree with me that when a consulting firm is brought in at the request of a bank, the costs are charged to the client and not to the bank.

Mr. Jarry: Absolutely.

Mr. Rocheleau: That is the question that I'm asking. How can you justify this?

Mr. Jarry: As I have just explained, the purpose of the audit is to see if the business can be profitable. Does the bank request it only to protect its interests or is it also trying to see if the business can be saved? Like you, I would find the procedure questionable if the business' bankruptcy was caused by the consulting fees. We would be putting ourselves in a very difficult position.

M. Ianno: Je remercie nos témoins de leur présence. J'aimerais d'abord vous féliciter pour votre stratégie de commercialisation. Elle est très complète, ce qui est à l'avantage des petites entreprises.

Je lis dans les brochures que vous nous avez remises que vous prêtez aux petites entreprises. À combien s'élèvent ces prêts? À 5 milliards de dollars?

M. Rogers: Oui.

M. Ianno: Comment cela se compare-t-il aux prêts que vous consentez aux grandes entreprises? Ceux-ci s'élèvent-ils à 10 milliards de dollars?

M. Rogers: Oui, il s'agit de 5 milliards de dollars contre 10 milliards de dollars.

M. Ianno: Dans ce cas, vous prêtez au total 15 milliards de dollars aux entreprises canadiennes. Comment cela se compare-t-il aux prêts que consentent les autres banques? La CIBC nous a déjà dit ce qu'il en était dans son cas. Votre banque est plus importante que la CIBC, n'est-ce pas?

M. Rogers: Non. La Banque royale est la plus grosse banque, suivie par la Banque de commerce. Nous venons en troisième place.

M. Ianno: Loin derrière la CIBC?

M. Rogers: Oui, si j'en juge par les chiffres qui figurent dans son rapport annuel.

M. Ianno: Pour ce qui est de la banque dans son ensemble.

M. Rogers: Oui.

M. Ianno: À combien s'élève son actif par rapport au vôtre?

M. Rogers: Je ne m'en souviens pas de mémoire. Notre actif dépasse les 100 milliards de dollars.

M. Ianno: En dollars canadiens?

M. Rogers: Cela comprend aussi les gouvernements et les institutions financières. Vous parlez du milieu des affaires.

[Text]

Mr. Ianno: That's right. I was asking because if they're lending \$33 billion and you're lending \$15 billion and they're not twice the size, why are you not lending more to business at large and why not more in particular to small business?

Mr. Rogers: We are aggressively pursuing a small business strategy, as I alluded to a little earlier. We reorganized the bank four years ago. We have grown our book to small business by just under 50% during that time.

Mr. Ianno: In other words, you were at \$4 billion before.

Mr. Rogers: It's our intent to continue to pursue small business as our primary target within this country.

Mr. Ianno: What would you like to see in terms of billions? What would you yourself like to see it at?

Mr. Rogers: Quite honestly, I hadn't thought of an ultimate number. I consider it to be a continuous journey.

Mr. Ianno: I have difficulty with percentages. If you had very little, it's easy to double or increase 50%. I see you are aggressively pursuing business in the States, which is great. We like to see you make profits, but we like to see part of Canadian depositors' investments come back into community banking—which is what was explained by the caisses, credit unions and trusts—in which the community that invests in the bank through their deposits actually gets a return in their community, as compared to just the name of community banking.

● 0940

As I said, I know you are doing very nice blue books, especially considering the banks historically didn't want more taxes and loved free trade and everything to do with business—except the first point of reference is here's how you can go get more money from the government.

What I have a problem with is you're supposed to be in business, and if your only responsibility is to give people programming information from the government as opposed to lending a lot more, then we're going to be in serious trouble, especially since your first statement is "We believe in small business and we believe we have a responsibility to Canadians in the process".

Mr. Rogers: Mr. Ianno, I take considerable exception to your comment. We are in the business of lending. We have been successful in growing our book, as I said, by close to 50%. We have gone public about making \$1 billion available last year to small business. We exceeded that in the booking of new loans. We in turn this year went public and stated we would make another \$1 billion available. We will make as much money as small business can use available to them.

[Translation]

M. Ianno: C'est exact. Si cette banque n'est pas deux fois plus grosse que la vôtre, mais qu'elle prête 33 milliards de dollars, et vous 15 milliards de dollars, on peut se demander pourquoi vous ne prêtez pas davantage aux entreprises, et en particulier aux petites entreprises?

M. Rogers: Comme je l'ai dit plus tôt, notre stratégie à l'endroit des petites entreprises est très dynamique. Nous avons réorganisé notre banque il y a quatre ans. Au cours de cette période, nous avons augmenté d'un peu moins de 50 p. 100 nos prêts aux petites entreprises.

M. Ianno: Autrement dit, vous ne leur prêtiez que 4 milliards de dollars auparavant.

M. Rogers: Nous comptons nous donner comme priorité d'augmenter les services que nous offrons aux petites entreprises.

M. Ianno: Quel est l'objectif que vous vous fixez en milliards de dollars? À combien aimeriez-vous que s'élèvent les prêts aux petites entreprises?

M. Rogers: Très honnêtement, je n'ai pas de chiffre précis en tête. L'objectif que nous nous fixons, c'est d'augmenter continuellement notre part du marché.

M. Ianno: Les pourcentages sont trompeurs. Si vous consentiez très peu de prêts aux petites entreprises auparavant, il est facile d'augmenter de 50 p. 100 ces prêts ou même de les doubler. Je vois que vous cherchez aussi à augmenter votre part du marché aux États-Unis et je vous en félicite. Nous aimons vous voir réaliser des bénéfices, mais nous aimons aussi qu'une partie des placements des déposants canadiens soit réinvestie dans le service bancaire communautaire—ce que font les caisses populaires, les caisses de crédit et les fonds de fiducie—de manière à ce que l'expression services bancaires à la collectivité ait vraiment un sens.

Comme je l'ai dit, je sais que vous avez de très beaux livres bleus, ce qui est remarquable compte tenu en particulier du fait que les banques par le passé ne voulaient pas payer plus d'impôt, adoraient le libre-échange et tout ce qu'on peut associer aux affaires, mais il semble que vous dites d'abord à vos clients comment obtenir plus d'argent du gouvernement.

Or, vous êtes censés brasser des affaires, et il est permis de s'interroger sur le rôle que vous jouez si vous pensez que votre seule responsabilité, c'est d'informer les gens sur les programmes qu'offre le gouvernement au lieu de leur prêter de l'argent, d'autant plus que vous dites croire à la petite entreprise et au rôle que vous pouvez jouer pour favoriser son essor.

M. Rogers: Monsieur Ianno, je ne suis vraiment pas d'accord avec ce que vous dites. L'un des services que nous offrons, c'est de prêter de l'argent, comme je vous l'ai dit, nous avons augmenté de près de 50 p. 100 les prêts que nous consentons aux entreprises. L'an dernier, nous avons mis un milliard de dollars à la disposition des petites entreprises. Nous dépasserons cette somme avec les nouveaux prêts qui ont été approuvés. Cette année, nous nous sommes engagés publiquement à prêter un milliard de dollars de plus aux petites entreprises. Nous accorderons aux petites entreprises tout le crédit dont elles ont besoin.

[Texte]

The government assistance program is nothing more than an attempt to simplify for small business their understanding of the programs the government has deemed appropriate to be made available to them. We're trying to operate as a facilitator there.

Mr. Ianno: I agree. I understand, and I appreciate that.

One comment you just made, Mr. Rogers, is you will make money available as small business wants it. You finished by talking about the credit crunch out there and differing from the CBA or one of the other banks. Yet if you say you're open for business, I'm sure a lot of small businesses will come to you as long as you're willing to lend the money. Of course the operative phrase always seems to be availability of business plans and all of the other requirements, but somehow or other the end result is they're not receiving the loans or the lines of credit are cut because of central decisions on sectoral difficulties.

My concern is similar to Mr. Mills': how can we ensure, for the businesses that do have loans, the lines of credit are not just pulled when the central office decides that sector is more of a problem than they care to have?

Mr. Rogers: The practice at the Bank of Montreal is to deal with each customer and to understand their position. We do not withdraw lines just because somebody deems it appropriate in another institution. We remain with our customers. We have a commitment to our customers.

As to your earlier comment about credit being available, we do make credit available. We want to grow our book. We have demonstrated we have grown our book quite successfully in the last four years and it is our intent to continue to do so in the future.

Mr. Ianno: How does it affect the weighting and everything when you take into account going into the States with depositors' money and the bank's capital, as compared to the shareholders'?

Mr. Rogers: Our North American strategy, which we unveiled at our annual general meeting last January, is in addition to what we're doing in Canada. Canada is our primary focus. As I stated a little earlier, we've put it in print. We've gone public with it. We've made commitments to the communities we serve in this country. It is our intent to continue to make credit available and to be a big player—as a matter of fact to be a much bigger player—in lending to small business. That is our objective and we plan on achieving it.

Mr. Ianno: Thank you.

If I can just get the question answered, if it's possible, I'm curious about how it's affecting the overall shareholders' equity and how much of it is going to the States for expansion. How does that affect the overall loans available to be made in Canada?

[Traduction]

Notre guide sur les programmes d'aide gouvernementale vise simplement à mieux faire comprendre aux petites entreprises les programmes que le gouvernement a jugés bon de créer à leur intention. Nous essayons simplement de leur être utiles.

M. Ianno: Je le comprends, et je vous en sais gré.

Vous venez de dire, monsieur Rogers, que vous accorderiez aux petites entreprises tout le crédit dont elles ont besoin. Vous avez cependant terminé votre exposé en faisant allusion au resserrement du crédit, et vous avez dit ne pas partager à ce sujet l'avis de l'ABC ou d'une autre banque. Vous vous dites aussi prêts à faire des affaires. Je suis convaincu qu'un bon nombre de petites entreprises s'adresseront à vous si vous êtes prêts à leur prêter de l'argent. Les banques semblent cependant avoir beaucoup d'exigences et notamment beaucoup tenir au plan d'affaires. Il semblerait cependant que les petites entreprises aient toujours du mal à obtenir des prêts ou qu'on leur réduise leur ligne de crédit dès qu'elles connaissent quelques difficultés.

Ma préoccupation est semblable à celle de M. Mills: comment pouvons-nous nous assurer que le siège social ne décide pas simplement de supprimer la ligne de crédit des petites entreprises lorsqu'il estime que ce secteur connaît trop de difficultés pour présenter un intérêt pour la banque?

M. Rogers: La Banque de Montréal a pour pratique d'essayer de comprendre les besoins de chacun de ses clients. Pour ce qui est des lignes de crédit, nous ne nous contentons pas simplement d'aligner notre conduite sur celle des autres institutions bancaires qui décident de les supprimer. Nous estimons avoir une responsabilité à l'égard de nos clients, et nous cherchons à leur venir en aide.

Vous avez fait allusion au resserrement du crédit. Nous offrons du crédit aux petites entreprises, et nous voulons accroître les prêts que nous leur consentons. Au cours des quatre dernières années, nous avons montré que nous pouvions le faire, et nous comptons poursuivre nos efforts en ce sens à l'avenir.

M. Ianno: Vous avez dû songer à investir aux États-Unis l'argent des déposants, ainsi que celui de la banque, par opposition à l'argent des actionnaires. Quelle incidence cela a-t-il sur les décisions que vous prenez?

M. Rogers: Notre stratégie pour percer le marché nord-américain, que nous avons dévoilée lors de notre réunion générale annuelle de janvier dernier, vient s'ajouter aux activités que nous menons au Canada. Le Canada continuera d'être notre marché principal. Comme je l'ai dit plus tôt, nous nous sommes engagés publiquement à desservir les collectivités canadiennes. Nous comptons continuer d'offrir du crédit aux petites entreprises, et nous souhaitons même devenir l'une des principales à leur prêter. C'est l'objectif que nous comptons atteindre.

M. Ianno: Je vous remercie.

J'aimerais que le témoin réponde à ma question. J'aimerais savoir quelle sera l'incidence de cette stratégie sur l'avoir des actionnaires et j'aimerais aussi savoir quelle proportion de cet avoir sera investie aux États-Unis. J'aimerais notamment savoir si la banque devra diminuer d'autant les prêts qu'elle consent aux petites entreprises canadiennes.

[Text]

Mr. Rogers: It has no effect whatsoever. We will be aggressively pursuing business in Canada as we always have. It is our primary market. We have a big U.S. operation as well and that's indeed where they do their funding.

Mr. Ianno: Basically you get your money from the depositors in the States?

Mr. Rogers: Yes.

Mr. Ianno: That's how you use your ratio there?

Mr. Rogers: It's a large portion of the wholesale type, yes.

Mr. Ianno: Thank you very much.

● 0945

Mr. Schmidt: I would like to get back to the primary focus, the small business. I find what you're telling us about the community-based orientation actually very exciting. I happen to have some personal experience in that regard, because you now have a vice-president in Kelowna. When he came there, I saw something changing at the Bank of Montreal. What was it? I had a long discussion with him about what's happening. There is some evidence that this is actually working at the local level.

I'd like to come back to the \$1 billion you're going to make available for small business. You have a total outstanding portfolio of \$5 billion to small business. Does this mean a 20% increase, then, in the loan portfolio to small business?

Mr. Rogers: It's a number we use to try to get the message across that we're very interested in growing our business. As an example, we grew the portfolio by \$1.4 billion last year. But there are certain reductions and repayments of loans and the like.

Mr. Schmidt: I appreciate that.

Mr. Rogers: So you get the balance. If we could make \$2 billion available this year, and indeed put it out into the marketplace, I would be absolutely delighted.

Mr. Schmidt: I guess the number I'm really after is the proportionate increase in your exposure to the small business community, because if it's a primary focus, it would seem to me the portfolio would get larger and larger.

Mr. Rogers: Yes, that's exactly the case.

Mr. Schmidt: So how much larger will it be next year compared to this year?

Mr. Rogers: I don't know for certain.

Mr. Schmidt: What do you want it to be?

Mr. Rogers: If we're successful, I would like to continue growing the book. We've been growing it roughly at about 16% a year. I'd like to get it a little more than that.

[Translation]

M. Rogers: Cela n'aura absolument aucune incidence. Nous continuerons comme nous l'avons toujours fait d'accorder la priorité à nos activités au Canada. Nous avons d'importantes succursales aux États-Unis, et c'est sur le marché américain qu'elles trouvent leurs fonds.

M. Ianno: Vous tirez essentiellement votre argent des investisseurs américains?

M. Rogers: Oui.

M. Ianno: C'est de cette façon que vous établissez votre ratio aux États-Unis?

M. Rogers: En grande partie pour ce qui est des prêts généraux.

M. Ianno: Je vous remercie beaucoup.

M. Schmidt: J'aimerais que nous revenions à ce qui nous intéresse le plus, c'est-à-dire les petites entreprises. L'intérêt que vous portez aux services communautaires m'impressionne beaucoup. Je sais ce qu'il en est, parce que votre banque a nommé un vice-président à Kelowna. Après sa nomination, j'ai constaté que les choses changeaient à la Banque de Montréal. Je me suis demandé ce que c'était au juste. J'ai longuement discuté de la question avec lui. Il semble que ce programme fonctionne vraiment à l'échelle locale.

J'aimerais revenir à ce milliard de dollars que vous allez mettre à la disposition des petites entreprises. À l'heure actuelle, l'encours des prêts aux petites entreprises s'élève à 5 milliards de dollars. Cela représente-t-il une augmentation de 20 p. 100 des prêts aux petites entreprises?

M. Rogers: C'est le chiffre que nous donnons pour montrer que nous voulons vraiment accroître notre part du marché. À titre d'exemple, nous avons accordé pour 1,4 milliard de dollars de plus en prêts l'an dernier. Il faut évidemment tenir compte de certains prêts qui ont été remboursés.

M. Schmidt: Je comprends.

M. Rogers: Il faut donc faire le solde. Je serais absolument ravi si l'on pouvait accorder 2 milliards de dollars de plus en prêts aux petites entreprises cette année.

M. Schmidt: Ce que j'aimerais vraiment savoir, c'est s'il y a eu une augmentation proportionnelle de vos prêts aux petites entreprises, car si vous attachez vraiment autant d'importance à ce secteur, il me semble que votre portefeuille de prêts devrait prendre de plus en plus d'ampleur.

M. Rogers: C'est tout à fait le cas.

M. Schmidt: Dans ce cas, de combien aura-t-il augmenté l'an prochain par rapport à cette année?

M. Rogers: Je ne peux pas vous donner de chiffre exact.

M. Schmidt: Quel objectif vous fixez-vous?

M. Rogers: J'aimerais que nous continuions à accroître notre portefeuille de prêts. Il augmente d'environ 16 p. 100 par année. J'aimerais que ce pourcentage soit encore un peu plus élevé.

[Texte]

Mr. Schmidt: Would the same thing apply to your big business loans?

Mr. Rogers: Not likely. It's a completely different set of dynamics. The subject I'm focusing on is small business, because we consider it to be the engine that drives things in this country.

Mr. Schmidt: Knowing something about percentages as you do, if your ratio is now 1:2 with the big business, then even if you had a 10% increase, a 20% increase in small business and a 10% in big business, it would still be the same ultimate dollar amount in the final analysis.

So what I really want to know is whether it's your goal that the proportionate increase in small business, within your overall portfolio, will be greater than that for the big business.

Mr. Rogers: If we're as successful as we hope we will be, yes. But we're serving Canadians in all sectors.

Mr. Schmidt: I appreciate that, but—

Mr. Rogers: If indeed there's an opportunity there, we will serve the larger sector as well. But our focus, as I stated a moment ago, our number one priority, is small business. We have been ramping up with the growth that we have enjoyed during the last four years and anticipate we will continue to enjoy.

Mr. Schmidt: I appreciate that. I'm not quarrelling with that at all. I just wanted to make sure your focus will be demonstrated in an actual increase in the overall portfolio for small businesses. There's only one way to measure that, and you know what that is. It's how much money you have in there.

Mr. Rogers: Most definitely. We believe it will be reflected, as it has been up to this point. We anticipate, we hope, we are striving for continued success along the same lines.

Mr. Schmidt: The other thing I'm really interested in is your special provision of up to \$50,000 for businesses that can't get financing anywhere else. It's almost as if you're moving into a lender of last resort here, or a special circumstance kind of loan. Could you explain a little more fully as to just exactly what are the criteria that a small business would have to meet in order to qualify for that special funding you apparently have created?

Mr. Rogers: What we're trying to do, Mr. Schmidt, is acknowledge that we've been through some tough times with the recession. It's been quite devastating to a number of small businesses. So we said we're going to provide something called capital support and we are going to make it available to existing Bank of Montreal customers who at least we've been dealing with, because we have a commitment to them during tough times. If they have management that's demonstrated they're doing the right things and they have a product or service that really is in demand in the marketplace but they're just a little cash-strapped, we go in and provide up to \$50,000 in the form of an investment of sorts.

[Traduction]

M. Schmidt: Visez-vous le même objectif en ce qui touche les prêts aux grandes entreprises?

M. Rogers: Je ne pense pas que nous puissions nous fixer le même objectif. C'est une toute autre paire de manches. Nous axons nos efforts sur les petites entreprises qui constituent, à notre avis, le moteur de l'économie du pays.

M. Schmidt: Personne ne connaît les pourcentages mieux que vous. Si votre ratio est maintenant de 1 pour 2 en faveur des grandes entreprises, si vos prêts aux petites entreprises augmentent de 20 p. 100 et vos prêts aux grandes entreprises, de 10 p. 100, le même montant d'argent sera mis en fin de compte à la disposition de chaque secteur.

J'aimerais savoir si vous visez comme objectif d'accroître proportionnellement davantage les prêts que vous consentez aux petites entreprises par opposition aux grandes sociétés?

M. Rogers: C'est l'objectif que nous espérons pouvoir atteindre. Mais nous servons les Canadiens dans tous les secteurs.

M. Schmidt: Je le comprends, mais. . .

M. Rogers: Si nous le pouvons, nous accroîtrons aussi nos prêts aux grandes entreprises. Mais comme je l'ai dit il y a un instant, notre priorité, ce sont les petites entreprises. Le taux de croissance de notre portefeuille de prêts dans ce secteur a augmenté au cours des quatre dernières années, et nous espérons que la tendance va se poursuivre.

M. Schmidt: Je le comprends. Je ne conteste pas ce que vous dites. Je voulais simplement m'assurer que cela se traduira par une augmentation réelle de la taille de votre portefeuille de prêts aux petites entreprises. La seule façon de le vérifier, c'est de savoir à combien s'élève ce portefeuille.

M. Rogers: En effet. Nous nous attendons cependant à ce qu'il y ait une croissance réelle. Nous escomptons avoir autant de succès que par le passé.

M. Schmidt: Je m'intéresse aussi tout particulièrement à cette réserve maximale de 50 000\$ qui concerne les entreprises qui ne peuvent pas trouver de financement ailleurs. C'est comme si vous vous considérez comme un prêteur de dernier recours. Pourriez-vous nous préciser les critères auxquels une petite entreprise devrait satisfaire pour être en mesure d'avoir droit au financement spécial que vous offrez?

M. Rogers: Ce que nous cherchons à faire, monsieur Schmidt, c'est de tenir compte du fait que nous venons de traverser une récession dont ont souffert un grand nombre de petites entreprises. La Banque de Montréal s'est donc engagée à fournir à ses clients ce que nous appelons du capital de soutien parce que nous voulons les aider à traverser cette période difficile. Si l'entreprise qui s'adresse à nous est simplement à cours de fonds, mais que sa gestion est saine et qu'elle offre un produit qui est véritablement en demande sur le marché, nous lui avançons jusqu'à 50 000\$ sous la forme d'un investissement.

[Text]

Some people call it quasi-equity. It is totally unsecured. It is provided because we feel, in discussions with that customer who we've had the opportunity to deal with for at least a year, and in many cases beyond a year, that with a little bit of help they're going to be able to succeed. So that's the whole intent of it.

Mr. Schmidt: Could you give us some indication of how you would measure this viability, this potential for success?

• 0950

Mr. Rogers: It's really knowing your customer. If we've been dealing with this customer for an extended period of time we like to feel that we understand the business, we know the management, they're doing the right things. Some things are out of their control. The recession was one of them.

So sitting down with our clients it's determined that maybe with a little more help we can make it work. We give them this form of quasi-equity. It gives them a cashflow holiday because we don't ask for any principal payments in the first couple of years. We gave them very low interest rates. At the moment it's 5% in the first year.

It's just to keep them on their feet so that when they get it turned around a little more as the economy picks up they'll be one of the players. They'll still be employing people. We'll be able to feel pretty good about the fact that we've stayed with somebody who warrants our support.

Mr. Schmidt: I can't help but relate that answer to the answer to Mr. Rocheleau's question, that this seems to be your own knowledge and then over here we look at consultants. How do we bring those two things together?

Mr. Rogers: In situations where indeed a consultant is deemed to be an aid to determine the ultimate viability, a consultant is asked to come in. It helps us.

Mr. Schmidt: So that's part of the price.

Mr. Rogers: In some instances, yes; in some not. Individual circumstances dictate different approaches.

Mr. Schmidt: I would hope so. Thank you.

Mr. Adams (Peterborough): Mr. Rogers, colleagues, I'd just like to comment that I appreciated your agreeing to supply data to the Superintendent of Financial Institutions and the Bank of Canada in various areas. I want to comment on that from our general point of view.

For a very sophisticated, very powerful industry, we've been quite surprised at the lack of real statistics—and I know, by the way, you're in competition with other banks and other financial institutions—on the nature of this financial crunch. There are even people who say there isn't a real financial crunch out there. If we are really going to do something for small business it's extremely important that we be able to target the problem by sector—restaurants, for example. Bankers have said to me that restaurants are the "R" word as far as loans are concerned. That's an anecdotal thing. I know people are also dealing with high-tech.

[Translation]

Certains parlent de quasi-fonds propres. C'est un investissement totalement non garanti. Nous consentons cette aide à un client avec lequel nous traitons depuis au moins un an, et dans certains cas depuis beaucoup plus longtemps, parce que nous pensons qu'avec un petit coup de pouce, il sera en mesure de s'en tirer. C'est essentiellement l'objet de cette aide.

M. Schmidt: Comment décidez-vous qu'une entreprise est viable?

M. Rogers: Il s'agit de bien connaître son client. Lorsque nous traitons avec un client depuis un certain temps, nous nous familiarisons avec son entreprise et avec son style de gestion. Certaines choses échappent au contrôle de nos clients. La récession en est un exemple.

Nous discutons donc avec nos clients pour voir ce que nous pourrions faire pour les aider à surmonter leurs difficultés. Nous leur accordons ce type de quasi-fonds propres. Cela leur permet de régler leurs difficultés de trésorerie parce que nous ne leur demandons pas de remboursement du capital pendant les deux premières années. Nous leur accordons aussi un taux d'intérêt très bas. À l'heure actuelle, il est de 5 p. 100 pour la première année.

Il s'agit simplement de leur permettre de se remettre à flot en attendant que l'économie reprenne. De cette façon, ils pourront continuer à employer des gens. Nous tirons grande satisfaction du fait que nous avons aidé quelqu'un qui méritait notre aide.

M. Schmidt: Je ne peux m'empêcher de penser à la réponse que vous avez donnée à M. Rocheleau. Dans certains cas, vous semblez vous fier à votre propre opinion, et dans d'autres, vous avez recours à des consultants. Comment expliquez-vous cela?

M. Rogers: Dans les cas où nous le jugeons utile, nous demandons l'aide d'un consultant pour établir si une entreprise peut vraiment être viable.

M. Schmidt: C'est inclus dans le prix.

M. Rogers: Dans certains cas, oui, dans d'autres non. Chaque cas est unique.

M. Schmidt: Je l'espère. Je vous remercie.

M. Adams (Peterborough): Monsieur Rogers, j'aimerais vous remercier d'avoir bien voulu fournir de l'information au Surintendant des institutions financières et à la Banque du Canada. J'aimerais faire une observation de portée générale à ce sujet.

Nous avons été très surpris de voir qu'une industrie aussi puissante et aussi bien équipée ne soit pas en mesure de nous donner de statistiques fiables au sujet du resserrement du crédit. Je comprends cependant que les banques et les institutions financières se font concurrence. Certains disent même qu'il n'y a pas de resserrement du crédit. Si nous voulons vraiment venir en aide aux petites entreprises, il est extrêmement important que nous disposions de statistiques sur chaque secteur. Je songe à la restauration, par exemple. Les banquiers semblent craindre beaucoup le domaine de la restauration. Je sais cependant qu'ils traitent aussi avec des entreprises de haute technologie.

[Texte]

It has also surprised us that it's very difficult for us to find even the difference between micro, small and medium-sized business, useful distinctions in terms of the lending crunch. So we would greatly appreciate anything you can do to provide a series of data in those areas.

I noticed what you did proactively two or three years ago about the Small Businesses Loans Act. It seems fine. Even with your progressive policy of loans made under the Small Businesses Loans Act, can you tell us what percentage would have been made without it?

Mr. Rogers: I don't have that data. I can only tell you that we try within our communities to make loans outside the act as often as we can. In so doing we're able to provide larger amounts of credit to help the entity. Indeed, that leaves the Small Businesses Loans Act capability available to them.

Our approach is to deal with it as a total package. Our primary objective is to be able to provide direct financing from the Bank of Montreal outside the act. In those instances where the act is indeed enabling us to do more and to help the entity, we use it as a combined package. We will aggressively continue to do so.

Mr. Adams: My sense is that you have, but if you do have any information on that overlap. . . If we're going to, say, fine-tune it so that it helps small business even more, it's very important that we know whether or not it is being used genuinely.

I'd like to say that I, for one, really like this document. They're the best plain-language descriptions I've ever seen of the Small Businesses Loans Act and the Federal Business Development Bank.

With regard to the Federal Business Development Bank, in what areas do you compete with it and in what areas do you cooperate with it?

Mr. Rogers: The Federal Business Development Bank operates under a different mandate from banks, such as ourselves, competing in the industry. They tend to be—and I've heard the term but I don't like it—the lender of last resort. I believe that's part of their mandate. They're also involved in taking positions through investment, through venture capital, as some people call it.

[Traduction]

Nous avons aussi beaucoup de mal à comprendre comment nous ne pouvons même pas obtenir de ventilation des prêts en fonction de la taille des entreprises, ce qui serait utile pour établir s'il y a véritablement resserrement du crédit. Nous vous serions donc reconnaissants de tout renseignement que vous pourriez nous fournir à cet égard.

Il y a deux ou trois ans, vous avez fait de votre mieux pour consentir des prêts aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Je vous en félicite. J'aimerais cependant savoir quel aurait été le pourcentage des prêts que vous auriez consentis de toute façon?

M. Rogers: Je ne peux pas vous le dire. Nous essayons cependant de consentir des prêts dans nos localités sans avoir recours à la loi. De cette façon, nous pouvons consentir aux entreprises des prêts plus importants. Elles peuvent ensuite toujours recourir à la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

Pour nous, la loi ne constitue qu'un des mécanismes de financement qui s'offre aux petites entreprises. L'objectif principal de la Banque de Montréal c'est d'accorder des prêts aux petites entreprises sans recourir à la loi. Si la loi nous permet cependant de faire davantage pour notre client, nous n'hésitons pas à y recourir. Et nous continuerons de le faire.

M. Adams: J'ai l'impression que c'est ce que vous avez fait, mais si vous avez des renseignements à nous fournir sur le chevauchement. . . Si nous voulons proposer des modifications à la loi pour qu'elle soit encore plus utile aux petites entreprises, nous devons savoir si on y a déjà vraiment recours.

J'aimerais dire que j'aime beaucoup ce document. A mon avis, c'est celui qui décrit le mieux et le plus simplement le fonctionnement de la Loi sur les prêts aux petites entreprises ainsi que le rôle de la Banque fédérale de développement.

Pour ce qui est de la Banque fédérale de développement, dans quels domaines lui faites-vous concurrence, et dans quels domaines collaborez-vous avec elle?

M. Rogers: La Banque fédérale de développement a un mandat qui est bien distinct de celui des banques, lesquelles se font concurrence. Je n'aime pas beaucoup ce terme, mais la Banque fédérale de développement est considérée comme un prêteur de dernier recours. Je crois que cela fait d'ailleurs partie de son mandat. La banque requiert des participations dans certaines entreprises en consentant ce que certains appellent du capital-risque.

• 0955

Based on the statistics—and it's a word you just used—I've been able to garner from FBDB's results, they have made investments in 1992 and 1993 in and around the \$10 million or \$11 million mark, averaging about \$1 million, and that doesn't really get to small business. I could offer a suggestion. If indeed the Federal Business Development Bank's mandate could perhaps be reviewed a little further, trying to get it to provide assistance into that area that is truly small business, from a venture capital perspective, I think it would greatly enhance the opportunity for many small businesses out there.

An additional suggestion I would make, if you'll allow me, is that when or if the Canada Investment Fund comes into being, it be targeted for small business because there are venture capital firms out there right now who have, I'm told,

D'après les statistiques—et c'est un mot que vous venez d'utiliser—que j'ai pu tirer des résultats de la BFD, les investissements qu'elle a fait en 1992 et 1993 se situaient aux alentours de 10 ou 11 millions de dollars, et leur moyenne était d'environ un million de dollars, ce qui ne touche pas vraiment les PME. Je pourrais faire une suggestion. Si en effet on pouvait réviser quelque peu encore le mandat de la Banque fédérale de développement, essayer d'obtenir qu'elle aide ce secteur, en considérant là qu'il s'agit de capital-risque, cela pourrait considérablement augmenter les chances de beaucoup de PME.

Une autre suggestion serait, si vous le permettez, que si l'on crée un Fond d'investissement du Canada, celui-ci soit ciblé sur les PME parce qu'il existe, me dit-on, des sociétés financières d'innovation qui auraient plus de deux milliards de

[Text]

over \$2 billion ready to invest but they want to invest in larger companies. They want to invest \$1 million. For small businesses, you know, \$1 million is just not something they'll ever be able to attract. So what we really need to do is see if we can collectively work together to find ways to get access to capital, not just to credit. Capital from FBDB or indeed when the Canada Investment Fund comes into being, if it could be structured in such a way that it deals with the small business market, I think would be tremendously beneficial.

Mr. Adams: I appreciate that. So you obviously welcome the competition from that federal organization that some people say is not a bank. I understand the point.

With regard to competition, it seems to me your industry said on a number of occasions that it welcomed competition, that it's a highly competitive business. Representatives of the trust companies say they still face various barriers when competing with banks. Would you favour eliminating the minimum capital restrictions on the start-up of new trust companies as well as minimum capital requirements before they can engage in commercial banking?

Mr. Rogers: That's really a subject that isn't within an area that I would call my expertise. I believe it's tremendously important, as a general statement, that organizations be well capitalized if indeed they're going to go into the business. We've had some unfortunate experiences in this country where some regional banks have started up with capitalization far in excess of what we're talking about for some of the trust company entities and unfortunately were not able to sustain themselves. So I'd be extremely cautious, but everything should be reviewed as a possibility.

Mr. Adams: I, for one, am glad you're doing business abroad. Of course, the United States has been mentioned to us on a number of occasions where the competition is greater and therefore, some people would argue, small business is better treated.

With respect to Ontario, would you support the conversion of trust companies into so-called community banks subject only to the Bank Act? At the moment they are restricted by provincial legislation, so if they were so converted they would simply come under the Bank Act and be able to function differently.

Mr. Rogers: Well, the biggest trust company out there is Canada Trust and, to be quite honest, they lay claim to the fact that they are a bank, so I consider them a competitor as it is right now. If you're talking about some of the smaller trust companies, I'd be concerned about their ability to sustain themselves in a competitive environment, because there is volatility associated with the economy in which we live, work and compete and I would always be concerned about what impact it might have on small business or whoever their customer base might grow to be. So caution, I guess, is the word I'd use.

Mr. Adams: A last question, Mr. Chair. It is this same matter of competition. As you understand, there are various things we think we might be able to do. One of them is to increase competition, if that is a healthy thing. Would you

[Translation]

dollars à investir, mais qui veulent investir dans des entreprises plus importantes. Elles veulent investir un million de dollars. Pour les PME, un million de dollars, il n'en est pas question. Ce qu'il nous faut réellement, donc, c'est voir si nous pouvons trouver ensemble des moyens d'accéder à ces capitaux, et non pas simplement à des instruments de crédit. Si les capitaux de la BFD ou même du futur Fond d'investissement du Canada pouvaient être structurés de façon à servir le marché des PME, ce serait extrêmement utile.

M. Adams: Je le comprends bien. Donc vous êtes tout à fait favorable à la concurrence de cet organisme fédéral qui, d'après certains, n'est pas vraiment une banque. Je comprends ce que vous voulez dire.

Parlant de concurrence, il me semble que votre secteur ait dit à plusieurs occasions qu'il était favorable à la concurrence, qu'il était très compétitif. Des représentants des compagnies de fiducie prétendent que celles-ci se heurtent toujours à divers obstacles face aux banques. Seriez-vous favorable à l'idée d'éliminer la restriction que représente le capital minimum obligatoire pour les nouvelles compagnies de fiducie et pour que celles-ci se lancent dans des opérations bancaires commerciales?

M. Rogers: Je ne pense vraiment pas être qualifié pour répondre à cela. Je crois qu'il est extrêmement important, de façon générale, que tout groupe qui se lance en affaires ait suffisamment de capitaux. Nous avons connu des cas malheureux au Canada de banques régionales qui ont démarré avec des capitaux bien supérieurs à ce dont nous parlons pour certaines compagnies de fiducie et qui n'ont pourtant pas pu subsister. Il faut donc se montrer très prudents, mais toutes les possibilités doivent être examinées.

M. Adams: Personnellement, je suis heureux que vous opériez à l'étranger. Certes, on nous a dit à plusieurs occasions que la concurrence était plus forte aux États-Unis et qu'ainsi les PME seraient mieux traitées.

Pour l'Ontario, seriez-vous favorable à la conversion des compagnies de fiducie en banques dites intégrées, régies seulement par la Loi sur les banques? À l'heure actuelle, elles sont assujetties aux lois provinciales et si l'on en faisait des banques, elles pourraient fonctionner différemment aux termes des dispositions de la Loi sur les banques.

M. Rogers: Ma foi, la plus grosse compagnie de fiducie est la Canada Trust et, honnêtement, elle prétend qu'elle fonctionne comme une banque si bien que je la considère déjà comme une concurrente. Si vous parlez des petites compagnies de fiducie, je ne suis pas sûr qu'elles pourraient subsister dans le contexte de la concurrence parce que l'économie est très instable et j'aurais toujours quelque inquiétude quant aux répercussions que cela pourrait avoir pour les PME ou leur clientèle, quelle qu'elle soit. Je recommanderais donc la prudence.

M. Adams: Une dernière question, monsieur le président, toujours à propos de la concurrence. Il y a un certain nombre de choses que nous pensons qu'il serait peut-être possible de faire. Notamment la possibilité d'accroître la concurrence, si cela

[Texte]

support enhanced competition from Schedule II banks by allowing them to operate here as branches rather than subsidiaries and by immediately removing any restrictions they face in terms of assets, size, and number of branches?

Mr. Rogers: I welcome any competition, but I would hope that if indeed we were going to open up our marketplace to foreign banks that we in turn would have the same privilege within their countries.

The Chairman: Thank you.

Mr. Adams: Thank you.

Le président: Monsieur Rocheleau, s'il vous plaît.

M. Rocheleau: Merci, monsieur le président. Si vous me le permettez, je me suis entendu avec monsieur Hanrahan pour lui céder le temps qui nous est octroyé afin qu'il puisse poser des questions.

Le président: Cela commence tout de suite?

M. Rocheleau: Oui, avec monsieur Hanrahan.

Le président: Pour cinq minutes.

Go ahead, please, Mr. Hanrahan.

[Traduction]

semblait une bonne idée. Pensez-vous que l'on pourrait accroître la concurrence en permettant aux banques figurant à l'annexe II d'opérer à titre de succursales plutôt que de filiales et en supprimant immédiatement toute restriction en matière d'actif, d'importance, et de nombre de succursales?

M. Rogers: Je suis pour la concurrence mais j'espère que si l'on ouvre effectivement le marché aux banques étrangères, nous pourrions à notre tour bénéficier de ce privilège dans leur pays.

Le président: Merci.

M. Adams: Merci.

The Chairman: Mr. Rocheleau, please.

Mr. Rocheleau: Thank you, Mr. Chairman. If you allow me, I would like to yield to Mr. Hanrahan so that he can ask his questions.

The Chairman: Right away?

Mr. Rocheleau: Yes, Mr. Hanrahan.

The Chairman: For five minutes.

Allez-y, monsieur Hanrahan.

• 1000

Mr. Hanrahan: This won't take five minutes, so you may have some follow-up questions yourself. I appreciate the opportunity.

You spoke earlier about the models you've developed for knowledge-based industries. You've emphasized that you're community based, that you have put your vice-presidents back in the branches, that you have account managers who are staying in the branches for a much longer time and becoming much more expert in various areas of business and thus able to assist businesses. As Mr. Rocheleau pointed out earlier, however, when individual businesses get in serious trouble, outside experts are brought in and the cost of this is borne by the business that is in trouble. That would appear to me to be a knockout punch for the business.

What seems to contradict what you said earlier and the actual reality of the situation is that you are doing all these things in order to make your bank more community based, to develop increased relationships with the individual businesses, but you can be responsible yourselves for that business going down. Is there any validity to that conclusion or am I imagining a contradiction?

Mr. Rogers: With all due respect, I believe it's a contradiction. Our intent in having senior people within the communities is to have them work with their customers. It's only in those unique situations when they feel they'd like to have some additional expertise brought to bear in order to help their clients that they ask the special account management unit to be involved.

So I don't think it's a contradiction. It's an extension. The ability to have that type of expertise distributed totally across Canada is first not necessary. The majority of our accounts are in good shape and are being serviced quite adequately by the people we have in the communities.

M. Hanrahan: Ce ne prendra pas cinq minutes si bien que vous pourriez vous aussi poser quelques questions. Je vous remercie.

Vous avez tout à l'heure parlé des modèles mis au point pour les industries axées sur les connaissances. Vous avez insisté sur le fait que vous étiez des entreprises intégrées, que vous aviez réaffecté vos vices-présidents dans les succursales, que vos directeurs de comptes dans les succursales restent beaucoup plus longtemps en place et connaissent beaucoup mieux les différents secteurs d'affaires, et sont donc mieux à même d'aider les entreprises. Comme l'a toutefois signalé tout à l'heure M. Rocheleau, lorsque certaines entreprises ont de graves difficultés, on fait venir des gens de l'extérieur et c'est l'entreprise qui doit assumer ces frais alors qu'elle est déjà en difficulté. Il me semble que c'est lui donner le coup de grâce.

Ce qui semble contredire ce que vous disiez et même la réalité, c'est que vous faites tout cela afin de mieux intégrer votre banque, de développer vos rapports avec les entreprises alors que vous pouvez vous-mêmes être responsables de leur détresse. Est-ce que cette conclusion vous semble juste ou cette contradiction est-elle simplement dans mon imagination?

M. Rogers: Je ne pense pas qu'il y ait une contradiction. Si nous voulons avoir des personnes de responsabilité dans nos succursales, c'est pour qu'elles puissent travailler avec leurs clients. Dans des situations tout à fait particulières, celles-ci estiment qu'elles ont besoin de faire venir d'autres spécialistes pour aider leurs clients et elles demandent alors au service de gestion des comptes spéciaux d'intervenir.

Je ne pense donc pas qu'il y ait contradiction. C'est en plus. Il n'est en effet pas nécessaire d'avoir ainsi des spécialistes partout au Canada. La majorité de nos comptes ne posent pas de problème et les services que nous offrons localement sont tout à fait suffisants.

[Text]

The number of accounts that are in difficulty are actually shrinking because of the very fact you just mentioned. Our account managers are there longer, they're understanding the businesses more, and they're able to work in a collaborative way that enables the individual businesses to sustain themselves in a positive sense.

So I don't think it's a contradiction. It's just our attempt to introduce an additional level of expertise when a situation indeed calls for it, and we hope it helps our customers. I can honestly tell you our record shows that the introduction of special account management officers has resulted in our customers, in the majority of instances, working with them for a period of time—usually not all that extended—and then going back into the community. It's the reverse of the comment you posed; it's been very beneficial.

Unfortunately, it's not a perfect world and some entities just aren't going to make it. So what you try to do is help them as much as you possibly can to deal with the situation and minimize the downside for them as well as for us. We're in the business of serving customers at all phases of the cycle.

Mr. Hanrahan: Just to put this in proportion, out of 100 institutions that get into difficulty and require this outside expertise, how many would you be able to save?

Mr. Rogers: That's a difficult question. I'm going to have to give you an intuitive response versus one that I have from a statistical base.

Mr. Hanrahan: Sure.

Mr. Rogers: I would say it's probably close to 70 or 75. Let me expand upon that. It would be the majority of those—roughly 50—that would go back to complete health and operating order. The other 25—and please appreciate, this is intuitive, I have been—

Mr. Hanrahan: Are the real figures available?

Mr. Rogers: I'd have to access them; I don't have them at my fingertips. I've been in this business now for a little over 22 years, of which 16 have been devoted to the small business sector. So I've got a fair feel for it.

• 1005

For about 25 of them, it would be a case of the business just not going to work no matter what happens. In those instances it would be a case of the owners basically shutting it down, without a terrible loss being incurred by them, and going on to another venture.

Unfortunately, there are those 25, once again, who just won't make it. What you try to do is minimize the downside as much as possible by working in a collaborative fashion to that end.

Mr. Iftody (Provencher): Thank you very much for your presentation. I want to touch upon a theme raised by my colleague Mr. Zed and alluded to on a number of occasions around the table this morning.

As you know, our role as public officials in this process is a public policy role. Ostensibly we act in the best interests of our constituents. I really appreciate you helping me out here this morning in acknowledging we have a problem in terms of small

[Translation]

Le nombre de comptes qui présentent des difficultés diminue en fait pour les raisons précises que vous venez de mentionner. Nos directeurs de comptes restent plus longtemps dans les succursales et comprennent mieux les besoins de leurs clients avec qui ils peuvent ainsi collaborer pour leur permettre de mieux se débrouiller.

Je ne crois donc pas qu'il y ait de contradiction. C'est simplement que nous essayons d'offrir un service supplémentaire lorsque la situation l'exige, et nous pensons que cela peut aider nos clients. Je peux vous dire très honnêtement que notre bilan montre que l'arrivée de ces responsables de gestion des comptes spéciaux a permis à nos clients, dans la majorité des cas, de traiter avec eux pendant un certain temps—habituellement pas tellement longtemps—avant de revenir dans leur localité. La situation est donc à l'inverse de celle que vous avez décrite. C'est très bénéfique.

Malheureusement, nous ne vivons pas dans un monde parfait et certaines entreprises ne réussissent tout simplement pas à s'en tirer. On essaie donc de les aider dans toute la mesure du possible à se sortir de cette situation difficile et à minimiser les effets négatifs pour elles et pour nous. Nous servons nos clients à toutes les phases du cycle.

M. Hanrahan: Pour nous donner une idée de grandeur, sur 100 entreprises qui auraient des difficultés et qui nécessiteraient donc cette aide de l'extérieur, combien pourriez-vous en sauver?

M. Rogers: C'est une question difficile. Je vais devoir vous répondre ce que j'en pense sans avoir de statistiques.

M. Hanrahan: Certainement.

M. Rogers: Je dirais 70 à 75. Permettez-moi de préciser. La majorité d'entre elles—environ 50—se rétablissent complètement et reprennent leurs affaires normalement. Les 25 autres—et rappelez-vous que je n'ai pas de chiffres exacts—

M. Hanrahan: Est-ce qu'il existe des statistiques à ce sujet?

M. Rogers: Il faudrait que je les recherche; je ne les ai pas sous la main. Je travaille là-dedans maintenant depuis un peu plus de 22 ans, dont 16 consacrés au secteur des PME. J'ai donc des intuitions assez justes.

Dans le cas de 25 d'entre elles, c'est simplement que l'entreprise ne s'en sort pas, quoi que l'on fasse. Dans ce cas, il s'agirait pour les propriétaires de fermer sans que cela ne représente pour eux une perte terrible et de se lancer dans un autre projet.

Malheureusement, il y en a toujours 25 qui tout simplement n'y arrivent pas. Ce que l'on essaie de faire, c'est de collaborer pour réduire au maximum les effets négatifs.

M. Iftody (Provencher): Merci beaucoup de votre exposé. J'aimerais aborder un thème soulevé par mon collègue M. Zed et auquel on a fait plusieurs fois allusion ce matin.

Comme vous le savez, notre rôle comme représentants de la population consiste à décider d'une politique. Nous devons agir dans l'intérêt supérieur de nos électeurs. Je vous remercie de m'aider ce matin en reconnaissant qu'il y a un problème pour

[Texte]

business and access to capital. I believe you said the small business is the natural solution to some of our difficulties. So I don't think we have to debate that as we did with your lobby group, the banking association.

Mr. Rogers: This is on camera. So I've got to make sure I smile when you say that.

Mr. Iftody: You'll get a phone call from Helen in about an hour from now.

Mr. Rogers: That's my wife's name, by the way.

Mr. Zed: Helen's not your wife.

Some hon. members: Oh, oh!

Mr. Iftody: In order to address this problem effectively we have a number of options available to us in the government. We've talked about regulation, about competition, about opening up competition through regulation. I note with great interest your involvement in the U.S. market. We know there are many investors and different kinds of banking institutions that are eager to come into Canada as well.

We have other options in terms of some small incremental changes. My general sense is that this is what you've been trying to do within the current regulatory framework at the Bank of Montreal and with some earnest efforts.

I note you reject the notion of an ombudsman.

I want to address this question to Ms Casey. You're from Vancouver.

Ms Casey: Yes, the north shore.

Mr. Iftody: It has to do with the community banking component and your help for small business. I hope you'll permit me to go through some of this. I think it's important in terms of the context of the question. I read your material last night and something struck me here. It says our commitment to foster a spirit of involvement in the communities we serve and to consistently demonstrate—and I want to emphasize here—social responsibility as an employer and as a corporate citizen is set out in our corporate strategic plan.

I was actually a bit disturbed when I read an article in the business weekly or some business magazine. It was the one entitled "Mr. Goodbank". In there your boss is quoted as saying, quite a way into the interview, that "the truly greedy person. . ." I'm quoting quite accurately and I can provide you with the excerpt. I see you're creasing your eyebrow.

Mr. Rogers: I'm listening very attentively, I can assure you.

Mr. Iftody: I did the same thing. He said "the truly greedy person will be a social activist". I was deeply troubled by those comments. I underlined it and I held a copy up when I had my discussion with Helen Sinclair about this. I asked about the social responsibility of the bank.

This is leading into an example, Ms Casey. At that time I had a call from a company called Facilitate in Vancouver. I believe they were dealing with the Bank of Montreal. They had worked, I think, for months with a local community banker and

[Traduction]

les PME qui essaient d'obtenir des capitaux. Vous avez dit, sauf erreur, que les PME sont la solution naturelle à certaines de nos difficultés. Je ne crois donc pas qu'il soit nécessaire de débattre de cela comme nous l'avons fait avec le groupe qui défend vos intérêts, l'Association des banquiers.

M. Rogers: La séance est télévisée et je dois donc sourire.

M. Iftody: Vous recevrez un coup de téléphone d'Helen d'ici environ une heure.

M. Rogers: Vous savez, c'est le nom de ma femme.

M. Zed: Helen n'est pas votre femme.

Des voix: Oh, oh!

M. Iftody: Plusieurs options se présentent à nous pour nous attaquer au problème. On a parlé de réglementation, de concurrence, d'ouvrir la concurrence par la réglementation. Je remarque avec grand intérêt vos activités sur le marché américain. Nous savons qu'il y a beaucoup d'investisseurs et plusieurs types d'institutions bancaires qui sont également tout à fait prêts à venir au Canada.

Il y a d'autres options qui ne sont peut-être pas aussi radicales. De façon générale c'est ce que vous essayez de faire dans le cadre de réglementation actuelle à la Banque de Montréal, et de façon très sincère.

Je remarque que vous rejetez l'idée d'un ombudsman.

J'aimerais poser cette question à M^{me} Casey. Vous êtes de Vancouver.

Mme Casey: Oui, de la côte nord.

M. Iftody: J'aimerais que nous parlions du système de services bancaires à la collectivité et de l'aide que vous apportez aux PME. J'espère que vous ne verrez pas d'inconvénient à ce que je revienne sur certaines choses. C'est important pour ma question. J'ai lu hier soir les informations que vous nous avez fournies et quelque chose m'a frappé. Vous dites: Le plan stratégique de notre société précise que nous tenons à nous investir dans les collectivités locales que nous desservons et à faire preuve—et j'insiste là-dessus... d'un sens des responsabilités sociales en tant qu'employeur et que personne morale.

Je dois dire que j'étais un peu troublé lorsque j'ai lu un article dans un hebdomadaire ou une autre revue d'affaires. Il s'intitulait «Mr. Goodbank». Votre patron aurait dit au cours de l'entrevue que «la personne réellement cupide. . .» Je cite de façon précise et je puis vous donner l'extrait. Je vois que vous fronchez les sourcils.

M. Rogers: J'écoute attentivement, je vous assure.

M. Iftody: J'en ai fait autant. Il a dit «la personne réellement cupide est un militant». J'ai été très troublé par ces commentaires. Je les ai soulignés et j'ai brandi cette revue lorsque j'ai parlé de la question avec Helen Sinclair. Je l'ai interrogée sur la responsabilité sociale de la banque.

Cela m'amène à vous citer un exemple, madame. A l'époque, j'ai reçu un appel d'une entreprise de Vancouver qui s'appelle Facilitate. Je crois qu'elle traitait avec la Banque de Montréal. Elle avait traité, si je ne m'abuse, pendant des mois

[Text]

had an agreement on a line of credit, I believe, of \$200,000. I can't recall the exact facts. They had gone golfing and done all these dinners and so on to establish this relationship. They had an agreement; they shook hands, and the fellows went back to their office. I believe it's on Homby Street, if I have that correct.

• 1010

When the document actually arrived there, the terms of the line of credit had been changed dramatically. Someone within that bank, higher up, had called Toronto or Montreal, had changed that, had demanded second mortgages on the homes of both partners, and had effectively killed the deal.

Now I'll tell you my problem.

The Chairman: There's a minute left for the rest of your question and for their answer.

Mr. Iftody: Having said that, how do you reconcile all these things, these sociably responsible things you appear to be doing? I really need some guidance here. How do you reconcile that with repeated incidents?

As a member of Parliament, when I go back to my community in Manitoba, I'm hearing that people can't get access to capital. Do you want us to regulate? Do you want competition? What kind of instrument should we be using to prevent those kinds of unfortunate incidents from happening?

Mr. Rogers: You said quite a bit. I will try to respond to what I think the question was. The fact of the matter is that we do not believe there is a credit crunch. I stated that earlier.

I also stated that we had been very successful at Bank of Montreal at going against the flow. We've grown our loans by close to 50% during the last four years. With all due respect, I would be more than willing to take off line any specific, but I don't feel it appropriate to discuss an individual situation in a forum like this. We have confidentiality aspects associated with dealing with any of our customers, and I know you appreciate that.

Small business is Canada. I stated that in my remarks. I have been involved in it for 16 of my 22 years in banking. We truly believe that is the way we are going to permit this country—

Mr. Iftody: Please excuse me. If you say that small business is Canada and that there's no credit crunch, but the people of "small business Canada" are telling us there is, how do you get around that? I'm sorry. Please.

The Chairman: There's a dispute here. I suppose we'll have to interpret the statistics to get at . . .

Really, we have to move on here. Mr. Murray, please.

Mr. Rogers: Mr. Chairman, may I quickly respond?

The Chairman: Yes.

Mr. Rogers: What I was saying is there's no credit crunch at the Bank of Montreal. That's the only bank that I can speak for. Thank you.

[Translation]

avec une succursale locale et avait obtenu une ligne de crédit de 200 000\$, je crois. Je ne me souviens pas des chiffres exacts. Ils avaient joué au golf et diné ensemble pour consolider cette relation. Ils étaient d'accord; ils se sont serré la main et sont rentrés chacun à leur bureau. Je crois que c'était rue Homby, si je ne me trompe pas.

Lorsque le document est arrivé, les conditions de la ligne de crédit avaient été sensiblement modifiées. Quelqu'un dans cette banque, à un échelon supérieur, avait téléphoné à Toronto ou Montréal, avait fait des modifications et avait exigé une hypothèque de deuxième rang sur les maisons des deux associés, ce qui avait en fait annulé l'affaire.

Je vais vous dire ce qui me dérange.

Le président: Il reste une minute pour votre question et la réponse.

M. Iftody: Comment pouvez-vous nous dire que vous vous montrez responsable socialement alors que ce genre d'incident se répète?

En tant que député, lorsque je rentre chez-moi au Manitoba, j'entends les gens me dire qu'ils ne peuvent pas avoir accès à des capitaux. Est-ce que vous voulez des règlements? Est-ce que vous voulez des concurrents? Quel genre d'instrument devrions-nous avoir pour empêcher ce genre d'incidents malheureux?

M. Rogers: Vous avez couvert beaucoup de terrain. J'essaierai de répondre à la question même. Nous ne pensons pas qu'il y ait un resserrement du crédit. Je l'ai déjà dit.

J'ai également dit que nous avons très bien réussi, à la Banque de Montréal, à résister au courant. Nos prêts ont augmenté de près de 50 p. 100 au cours des quatre dernières années. Sauf votre respect, je serais tout à fait prêt à examiner tout cas particulier, mais je ne pense pas que ce soit approprié d'en discuter ici. Il y a des renseignements confidentiels que nous ne pouvons révéler à propos de nos clients et je suis sûr que vous en conviendrez.

Les PME, c'est le Canada. Je l'ai dit dans mes observations. Je m'en occupe depuis 16 ans, sur 22 ans de carrière dans les banques. Nous croyons vraiment que ce sont les PME qui permettront au pays. . .

M. Iftody: Excusez-moi. Si vous dites que les PME, c'est le Canada et qu'il n'y a pas de resserrement du crédit, alors que les PME du Canada nous disent le contraire, comment, s'il vous plaît, se sort-on de ce dilemme?

Le président: Il me semble que vous n'êtes pas d'accord. Je suppose qu'il nous faudra interpréter les statistiques afin de. . .

Mais nous devons poursuivre. Monsieur Murray, s'il vous plaît.

M. Rogers: Monsieur le président, me permettez-vous de répondre rapidement?

Le président: Oui.

M. Rogers: Je disais qu'il n'y a pas de resserrement du crédit à la Banque de Montréal. C'est la seule banque au nom de laquelle je puis parler. Je vous remercie.

[Texte]

Mr. Murray (Lanark—Carleton): Mr. Rogers, I would like to ask you about risk and profitability.

First of all, a lot of people come to members of Parliament claiming that they can't find access to relatively small amounts of money. I've heard of people asking for as low as \$6,000 to start a business. One would assume they could finance that themselves, but apparently it's not always possible.

I am wondering at what point it becomes profitable to lend to small businesses. How much do small businesses have to ask for before banks really welcome them as customers? Also, do you find that the risk changes as the amount—I understand that the absolute risk changes—of the loan requested increases or decreases? Is there a change in your loan loss experience?

In fact, I would be interested in your loan loss experience on commercial lending totally and as it relates to small business loans. I'm really trying to get at, first of all, the question of who should be lending to people who want to borrow a very small amount of money. Should that be FBDB or should it be banks such as yours?

Mr. Rogers: Without hesitation, it's the banks. I believe that we are indeed actively involved in providing credit to that segment of the market and will continue to do so.

Mr. Murray: We often hear that it's just not profitable to make these loans.

Mr. Rogers: We believe that small business is critical to us as a bank. We targeted it, as I said—and I'm sorry for repeating—back in 1990 as our primary market to focus upon. We have done so and will continue to do so. How you serve your customer, how you look at the overall relationship. . . that's what it's all about.

• 1015

An important statistic is that people tend to focus on the lending side of small business. Approximately four out of five small businesses don't borrow at a particular point in time. What we find with our small business base is that it's rotational. They borrow at different times during the cycle. That in itself tells you that if you look at small business solely as lending, you're missing the whole picture.

At the Bank of Montreal we look at small business as being the total business, as looking after their operating services, as trying to provide any assistance we can relative to their personal needs. So if you look at it as a relationship, first, you serve your customer better, and second, you get to understand that customer a lot better, which increases the first point—service.

So if you look at it as a total package, as a relationship and not solely as a product line, it makes imminent sense. By the definition we're using here today, 96% of our borrowers are small business.

Mr. Murray: I'd like to come back to the question about loan loss experience. I don't think we have figures on what your loan loss experience has been. Perhaps you could provide that.

I would also like to ask about the perceived change in the nature of entrepreneurs. A lot of people have been forced to become entrepreneurs due to the changing economy. Often people lose their jobs and they might have a severance package

[Traduction]

M. Murray (Lanark—Carleton): Monsieur Rogers, j'aimerais vous interroger sur les risques et les bénéfices.

Tout d'abord, il y a des tas de gens qui viennent voir les députés pour leur dire qu'ils ne peuvent obtenir des prêts relativement modestes. Il y en a qui sont allés demander un modeste montant de 6 000\$ dollars pour démarrer une entreprise. On pourrait supposer que ces gens pouvaient financer cela eux-mêmes mais, apparemment, ce n'est pas toujours possible.

J'aimerais savoir à quel point il devient intéressant de prêter aux PME. Combien les PME doivent-elles demander pour que les banques s'intéressent à elles? D'autre part, estimez-vous que les risques sont différents—je sais bien que le risque absolu peut changer—selon l'importance du prêt demandé? Avez-vous constaté une différence?

J'aimerais savoir quelle perte vous accusez sur les prêts commerciaux et quelle proportion de ces pertes vous attribuez aux PME. J'aimerais tout d'abord, en fait, savoir qui devrait prêter aux gens qui veulent emprunter une très petite somme. La BFD ou les banques comme la vôtre?

M. Rogers: Je le dis sans hésiter, ce sont les banques. Nous sommes ceux qui devons consentir des prêts à cette partie du marché, c'est certain.

M. Murray: On nous dit souvent que ce n'est pas rentable pour vous.

M. Rogers: Nous estimons que les PME sont essentielles pour notre banque. Nous avons ciblé ce secteur, je l'ai dit, et je regrette de devoir me répéter, dès 1990. Ce n'est pas nouveau et nous continuons à mettre l'accent là-dessus. Ce qui compte, c'est la façon dont on sert son client, dont on considère en général la relation que l'on établit avec lui.

Il y a une chose à souligner: on a tendance à ne parler que des prêts aux PME. Parmi celles qui sont nos clientes, à telle ou telle date, il y en a quatre sur cinq qui n'ont pas demandé un prêt. Ce que nous constatons, c'est qu'il y a un roulement. Elles empruntent à des moments différents au cours du cycle. Cela vous montre que si vous ne considérez que les prêts aux PME, vous n'avez pas une bonne idée d'ensemble.

À la Banque de Montréal, nous considérons les PME dans leur ensemble, nous soignons les services que nous leur offrons, nous essayons de leur apporter ce que nous pouvons en fonction de leurs besoins. Si vous considérez que votre rôle est d'établir une relation, tout d'abord, vous servez mieux votre client et, deuxièmement, vous arrivez à beaucoup à mieux le comprendre, ce qui améliore le premier point, à savoir le service.

Donc, si vous considérez l'ensemble, la relation, et pas seulement les produits que vous offrez, cela paraît tout à fait sensé. Si l'on s'en tient à la définition que nous utilisons aujourd'hui, 96 p. 100 des prêts que nous consentons le sont à des PME.

M. Murray: J'aimerais revenir à la question des pertes par rapport aux prêts. Je ne pense pas que nous ayons de chiffres à ce sujet. Peut-être pourriez-vous nous en donner.

J'aimerais également vous interroger sur l'évolution que l'on perçoit dans la nature des entreprises. Beaucoup de gens ont été obligés de devenir entrepreneurs pour des raisons économiques. Il s'agit souvent de gens qui ont perdu leur

[Text]

that they decide to invest in a business. Others have come to me and said they're too proud to go on welfare or unemployment insurance and they've decided it won't happen again, so they start their own business.

Have you noticed a change in the nature of entrepreneurs in the past few years? Is there a change in their expectations from financial institutions? Years ago, someone who wanted to start a business would save up enough money to invest in their business. Do you have that sense?

A lot of people come to MPs asking for access to government money. It's one of the least pleasant things we have to deal with. People come to us as a bank of first and last resort, and we just don't have money to offer them.

Is there a change in expectations among potential entrepreneurs as to what money should be available and from where?

Mr. Rogers: There's no question that the dynamics have changed dramatically. We are seeing a tremendous shift in our economy at large. Many large companies are shredding. "Out-sourcing" is a popular term used these days. People are no longer part of the big machine, so they're starting up their own businesses. In many instances they have an initial sum of money to bring to the table as an investment.

Small and medium-sized businesses have learned a lot in the last couple of years about putting a business plan together, about what it takes to be successful in running a business. I think that is because some of the people entering the market and starting their businesses are coming from firms where they developed an expertise in a particular subject, and are now trying to introduce that into their own business.

So the demands on banks are increasing, and I think they should. I think we should be constantly challenged to improve upon how we serve any business or personal customer. The dynamics have changed and it's quite exciting.

The Kitchener-Waterloo-Cambridge pilot project that we had that is becoming a national roll out—we learned an awful lot about the transforming economy. I use the word "transforming" because it is a number of existing businesses that are transforming the way they do business as a result of new technology. It is not just the new knowledge-based start-up companies. It's a combination.

That demonstrated to us that we had to become more astute, so we undertook a study. We got our understanding to a level where we wanted to put it into pilot, it was successful, and now we're rolling it out. So I enthusiastically support it.

Ms Casey: You asked about the changing nature or whether we noticed a change in the small entrepreneurs. I think it's a well-known statistic that the rate of women entrepreneurs is increasing. Another interesting fact is that women historically tend to be more successful than men in those start-up years in their businesses.

[Translation]

emploi et qui reçoivent une indemnité de cessation d'emploi qu'ils décident d'investir dans une entreprise. Il y en a d'autres qui sont venus me voir pour me dire qu'ils avaient trop d'amour-propre pour accepter l'assistance sociale ou l'assurance-chômage et qu'ils avaient décidé, pour que cela ne se reproduise pas, de se lancer en affaires.

Avez-vous remarqué un changement dans la nature des entreprises ces dernières années? Leurs attentes face aux institutions financières ont-elles changé? Il y a des années, quelqu'un qui voulait se lancer en affaire économisait suffisamment d'argent pour avoir ce qu'il fallait. N'est-ce pas votre impression?

Il y a des tas de gens qui viennent voir leurs députés pour leur demander comment obtenir des subventions du gouvernement. C'est une des choses les plus désagréables dont nous avons à nous occuper. Les gens viennent nous voir comme si nous étions une banque de premier ou de dernier recours et nous n'avons tout simplement pas d'argent à leur offrir.

Jugez-vous que les attentes ont changé parmi les entrepreneurs?

M. Rogers: Il ne fait aucun doute que la dynamique a radicalement changé. Nous constatons des transformations énormes dans l'économie en général. Beaucoup de grandes entreprises se désintègrent. On parle souvent actuellement de «délocalisation». On ne fait plus partie de la grosse machine et l'on démarre sa propre entreprise. Dans bien des cas, on dispose d'un montant initial que l'on est prêt à investir.

Les PME ont beaucoup appris ces dernières années sur les plans d'entreprise, sur ce qui est nécessaire pour réussir à diriger une entreprise. Je crois que c'est parce que certains de ceux qui entrent sur le marché et démarrent leur entreprise viennent de sociétés où ils ont acquis certaines compétences qu'ils essaient maintenant d'utiliser dans leur propre affaire.

La demande augmente donc et c'est normal. Nous devons toujours être prêts à améliorer la façon dont nous servons les entreprises ou les particuliers. La dynamique a changé et c'est très intéressant.

Notre projet-pilote de Kitchener-Waterloo-Cambridge est en train de devenir un modèle national et nous a appris énormément de choses sur la transformation de l'économie. J'utilise le terme «transformation» parce que c'est ce que sont en train de faire un certain nombre d'entreprises actuelles en transformant la façon dont elles opèrent en fonction des nouvelles technologies. Il ne s'agit pas simplement des nouvelles entreprises à forte concentration de connaissances. Cela existe un peu partout.

Cela nous a montré que nous devons être plus malins et c'est la raison pour laquelle nous avons entrepris une étude. Après quoi, nous avons décidé d'utiliser nos conclusions pour lancer un projet-pilote qui a donné des résultats satisfaisants et que nous sommes en train de développer avec beaucoup d'enthousiasme.

Mme Casey: Vous nous avez interrogés sur l'évolution des entreprises et vous nous demandez si nous avons remarqué un changement parmi les petits entrepreneurs. Je crois qu'il est bien connu que le nombre de femmes entrepreneures augmente. Autre chose intéressante, traditionnellement, les femmes réussissent mieux que les hommes au cours des premières années d'existence de leur entreprise.

[Texte]

[Traduction]

• 1020

I think one of the reasons is that women typically tend to rely on and seek guidance from all their professional partners more, at the very early stages. These partners would be their accountancy firms, their lawyers, and their bankers. So that's something else the marketplace is telling us. Women are looking for a greater level of advice and guidance and that's what we're trying to structure ourselves to provide.

Mr. Murray: Mr. Chairman, there's one question, though, and it's important for the committee. Again, it's this information we wanted to come back to, especially on the loan loss experience of banks. Is that something on which you have figures that you could share with us?

Mr. Rogers: I don't have the figures right here. Quite honestly, that is a proprietary issue.

I can tell you that we are very satisfied with the loan loss experience we have experienced in dealing with small business. We believe it's the way in which we deal with small business that positions us a little better than the competition. I say that not intending to be boastful. It's an indication that we did an awful lot of homework as to how we would deal with small businesses. I am completely satisfied with the relationship that exists at the moment.

Mr. Schmidt: I just have a couple of really quick questions, which are probably more factual in nature, but may lead to something else, I'm not sure.

The first question has to do with your proportion of sectoral loaning, or giving of loans to the various sectors of the economy. In the small business area, are you more involved with the commercial real estate aspect, or are you involved with the manufacturing and retail sectors and so on? Could you give us a brief description of just where your money is being lent?

Mr. Rogers: The fact of the matter is that we are represented from coast to coast and each and every community is unique. We don't make the market; the market tells us what we can indeed do. Whatever might be conducted in the way of business in individual communities is what we are seeking to serve. So it depends on the individual locations. That's why we have become so focused on this community approach. By having people situated locally they understand the businesses that make up that community and they go out actively pursuing the opportunity to be their banker.

Mr. Schmidt: So that means, then, that you do not have a sectoral orientation. If real estate is the thing in Kelowna, you do real estate business. If it's retail in Vernon, you go with retail, and so on.

Mr. Rogers: That's essentially it.

Mr. Schmidt: You've answered my second question partly. I was going to lead into the geographic regions now. Do you have a particular orientation to one region of Canada as compared with another region?

Mr. Rogers: We are a national bank that's represented—

c'est une partie probablement parce qu'en général, les femmes tendent davantage à demander conseil, dès le début, à ceux avec qui elles font affaire. Il peut s'agir de leurs comptables, de leurs avocats ou de leurs banquiers. C'est un autre aspect des choses que nous révèle le marché. Les femmes demandent davantage de conseils et nous essayons de nous équiper pour pouvoir satisfaire leurs besoins.

M. Murray: Monsieur le président, il y a une question qui est très importante pour le comité. C'est celle des pertes enregistrées par les banques, suite aux prêts qu'elles consentent. Avez-vous des chiffres là-dessus que vous pourriez nous communiquer?

M. Rogers: Je ne les ai pas ici. C'est d'ailleurs une information confidentielle.

Je peux vous dire que nous sommes très satisfaits des résultats que nous avons obtenus en prêtant aux PME. Nous estimons que c'est la façon dont nous traitons avec elles qui nous donne un petit avantage vis-à-vis de la concurrence. Je ne veux pas me vanter, mais cela montre que nous avons beaucoup étudié la façon de traiter avec les PME. Je suis tout à fait satisfait des résultats actuels.

M. Schmidt: J'aurais simplement deux ou trois questions très brèves qui sont probablement d'ordre statistique même si elles peuvent mener un peu plus loin.

Tout d'abord, à propos de la proportion de prêts que vous accordez en fonction des secteurs de l'économie. Pour ce qui est des PME, travaillez-vous davantage avec le secteur de l'immobilier ou celui de la transformation ou du commerce de détail, etc? Pourriez-vous nous décrire brièvement comment se répartissent vos prêts?

M. Rogers: Étant donné que nous avons des succursales d'un océan à l'autre, cela varie selon la collectivité. Ce n'est pas nous qui dictons le marché; c'est le marché qui nous dicte ce que nous pouvons faire. Nous nous efforçons de servir les entreprises qui se développent là où nous nous trouvons. Donc, tout dépend de la situation géographique. C'est pourquoi nous avons tellement insisté sur le contact local. En ayant des gens sur place, nous sommes sûrs qu'ils comprennent le climat dans lequel opèrent les entreprises locales et qu'ils sont mieux à même de leur offrir nos services.

M. Schmidt: Cela signifie donc que vous n'avez pas une orientation sectorielle. Si l'immobilier est ce qui marche à Kelowna, vous vous occupez d'immobilier. Si c'est le commerce de détail à Vernon, vous emboitez le pas, etc.

M. Rogers: C'est à peu près cela.

M. Schmidt: Vous avez déjà répondu en partie à ma deuxième question. J'allais passer aux régions géographiques. Avez-vous une orientation particulière selon les régions du Canada?

M. Rogers: Nous sommes une banque nationale qui est représentée. . .

[Text]

Mr. Schmidt: I appreciate that.

Mr. Rogers: —in all regions, and wherever we can do business we will actively pursue it. We have no preference for one place or another. I can tell you that the growth numbers I talked about on a national basis as being just a touch under 50% were experienced from coast to coast, including some of the difficult areas in Atlantic Canada that somebody was mentioning a little earlier.

Mr. Schmidt: Okay. So we'll see that reflected, I'm sure, in your annual report then.

The last point I wanted to raise, Mr. Chairman, has to do with the requirement of personal guarantees. There has been some movement by some financial institutions, especially under the provisions of the Small Businesses Loans Act, to remove the requirement of personal guarantees for any loans given under the provisions of that act. What is your position?

Mr. Rogers: The position of the Bank of Montreal is that we believe the personal guarantees should be an option. We try to provide SBLA assistance without personal guarantees. But in those situations that are start-ups or for which we don't have a track record or there's no stake in the transaction, we would request a guarantee. I would be very concerned about the possibility of credit not being made available if indeed that was not an option.

As I mentioned a little earlier, I'd like to see a slight twist on it, which would permit the taking of the guarantee in those situations where there were new start-ups, or no track record, or no stake. But the bank would have the option, after it was established that there was a track record, to withdraw the requirement for a guarantee.

At the moment, that's not an option. You either have it or you don't, at the outset. So we really believe the requirement might reduce the availability of credit. I wouldn't want to see that because we're on the move in the right direction. I think the SBLA is being used as a meaningful vehicle to assist small business. But let's say we can just put that little additional twist of saying that the guarantee requirement can be removed after a period of time, whether it be six months or twelve months. To me, that would be the optimum.

• 1025

Mr. Schmidt: I now have to ask my last question. How much risk are you prepared to take?

Mr. Rogers: Risk is something that you have to take if you're going to be in banking and involved in lending. I am willing to take as much risk as we can understand and then work to mitigate. That's not quantifiable. I would say the evidence that we're learning how to understand and mitigate risk is probably apparent from the fact that we're doing a heck of a lot of additional business that we weren't doing before. This is during a period of time when, I understand, the overall numbers show that other institutions aren't doing this.

The Chairman: One lesson I've learned in politics is to be patient. I get my chance for a minute or two at the end of the session. I'll put a question or two to you.

[Translation]

M. Schmidt: Je sais bien.

M. Rogers: . . . dans toutes les régions et partout où nous pouvons être présents, nous essayons de l'être. Nous n'avons pas de préférence pour une région ou une autre. Je peux vous dire que le taux national de croissance dont j'ai parlé, à savoir juste en dessous de 50 p. 100, se vérifie d'un océan à l'autre, même dans certains endroits de la région de l'Atlantique dont on parlait tout à l'heure, où la situation est difficile.

M. Schmidt: Bien. Cela se retrouvera donc dans votre rapport annuel.

La dernière question que je voulais soulever porte sur les garanties personnelles. Certaines institutions financières, étant donné, notamment, les dispositions de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, semblent avoir accepté de supprimer l'exigence de garanties personnelles pour tout prêt consenti en vertu de cette loi. Quelle est votre position?

M. Rogers: La Banque de Montréal estime que les garanties personnelles devraient être une option. Nous essayons d'apporter une aide en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises sans demander de garanties personnelles. Toutefois, lorsqu'il s'agit d'entreprises qui démarrent ou pour lesquelles nous n'avons pas de références ou lorsque personne n'a d'intérêts dans la transaction, nous demandons une garantie. Je trouverais assez déplacé que l'on refuse un prêt si ce n'était pas effectivement une option.

Comme je le disais tout à l'heure, j'aimerais que la formule change légèrement afin que l'on puisse prendre une garantie dans les cas où il s'agit d'entreprises qui démarrent ou qui n'ont pas fait leurs preuves, ou encore dans lesquelles personne n'a d'intérêts. Mais la banque aurait la possibilité, une fois que l'entreprise a fait ses preuves, de retirer cette exigence de garantie.

Pour le moment, l'option n'existe pas. Soit il y a une garantie, soit il n'y en a pas. Nous pensons donc, en fait, que cette exigence peut limiter les possibilités de crédit. Je ne voudrais pas qu'il en soit ainsi car nous allons dans le bon sens. J'estime que l'on se sert utilement de la Loi sur les prêts aux petites entreprises pour aider les PME. Il suffirait d'ajouter ce petit détail pour pouvoir retirer cette exigence de garantie après un certain temps, que ce soit six ou 12 mois. Pour moi, ce serait parfait.

M. Schmidt: Je dois maintenant vous poser ma dernière question. Quels risques êtes-vous prêt à prendre?

M. Rogers: Quand on est dans le secteur bancaire et que l'on accorde des prêts, il faut accepter de prendre des risques. Je suis disposé à prendre des risques dans la mesure où je peux les comprendre et ensuite essayer de les atténuer. Ce n'est pas quantifiable. Je dirais qu'il est évident que nous apprenons à comprendre et à atténuer les risques puisque nous faisons beaucoup plus d'affaires qu'auparavant et ce, au cours d'une période où, si j'ai bien compris d'après les chiffres dont nous disposons, ce n'est pas le cas pour les autres institutions.

Le président: Une chose que j'ai apprise en politique, c'est la patience. Je dois attendre mon tour, soit la fin de la séance avant de vous poser une ou deux questions. J'ai donc une ou deux minutes pour le faire.

[Texte]

You said that under your new lending model, if you will, you are financing foreign receivables. The CBA has suggested to the government that it provide funding similar to that provided by the Export-Import Bank in the United States for working capital loans, or pre-export financing. This could be done under, perhaps, a new mechanism that would be delivered through the banks, or it could be done, perhaps, even under the SBLA.

Are you saying you don't need that further involvement of government and you are fully satisfied you can meet the requirement for working capital for small businesses for exports?

Mr. Rogers: We have introduced a mechanism that partly deals with the requirements. If we can find other means. . . At the beginning, when we were discussing the SBLA and some of the potential changes that could be introduced, I said I'd be very interested in sitting down to see if we could find a way to use the SBLA to finance working capital.

We are in the process of putting something together. It's not final, so I can't give you the final details. However, we signed a memorandum of agreement whereby export financing that the EDC now provides to the larger customers will be made available to the smaller-sized companies. It will be made available for extended terms of two or three years, and it will be made available at fixed rates. I'm kind of excited. It will be coming out, I believe, within the next month or so as another means of helping provide for that critical element of export.

At the moment, the case with the EDC is that the numbers in small business are a little too small for them to be involved. For banks, when you talk about intermediate terms of two or three years, it's extremely difficult to provide export-type credit. This new vehicle, I believe, will be a further enhancement, but anything that can be added, Mr. Chairman, I believe would be beneficial.

The Chairman: I would really invite you to take a look at the submission from the CBA and perhaps provide your comments to the committee on it and how you think it should operate, if at all.

You said there's no credit crunch at the Bank of Montreal. I want to know whether that applies to all sectors of the economy. We had witnesses who said that banks—maybe not yours—have withdrawn from lending to home builders in southern Ontario, the Metro Toronto area, or for commercial real estate in Saskatchewan. You don't have to tell me about commercial real estate. You talked about all of the exciting new developments in the area of new technologies and the new economy, but there are sectors that have experienced problems. Are there such sectors where you have instructed your loan officers to pull back?

Mr. Rogers: Unequivocally, no. We are aggressively pursuing business in all regions and sectors, and have experienced growth in each and every one of those sectors in the last few years.

[Traduction]

Vous avez dit que d'après votre nouveau modèle de prêt, vous financez des comptes clients étrangers. L'Association des banquiers canadiens a suggéré au gouvernement d'offrir un financement semblable à celui que propose la Banque d'import-export aux États-Unis qui accorde des prêts pour alimenter les fonds de roulement ou pour le financement avant exportation. Cela pourrait peut-être fait grâce à nouveau mécanisme qui fonctionnerait par l'intermédiaire des banques ou encore aux termes de la LPPE.

Voulez-vous dire que vous n'avez pas besoin que le gouvernement intervienne davantage et que vous êtes entièrement convaincu de pouvoir répondre aux besoins de fonds de roulement des petites entreprises en ce qui concerne les exportations?

M. Rogers: Nous avons mis en place un mécanisme qui répond en partie à ces besoins. Si nous pouvons trouver d'autres moyens. . . Au début, lorsque nous avons parlé de la LPPE et des changements qui pourraient y être apportés, j'ai dit que je serais vraiment intéressé de voir s'il serait possible de trouver un moyen d'utiliser cette loi pour financer les fonds de roulement.

Nous sommes en train de préparer quelque chose. Le document n'est pas prêt, de sorte que je ne peux vous donner les détails. Quoiqu'il en soit, nous avons signé un protocole d'entente selon lequel le financement des exportations que propose la SEE à l'heure actuelle aux plus gros clients sera offert aux entreprises plus petites pour une période prolongée de deux ou trois ans et ce, à un taux fixe. Je suis assez emballé par ce projet qui devrait se concrétiser d'ici la fin du mois prochain. Ce sera un autre moyen de soutenir cet aspect critique de l'exportation.

En ce moment, pour la SEE, les activités des petites entreprises n'ont pas assez d'envergure pour qu'elle intervienne. Pour les banques, lorsqu'on parle d'une durée intermédiaire de deux ou trois ans, il est extrêmement difficile d'offrir un crédit à l'exportation. Je crois que ce nouveau véhicule apportera une amélioration, monsieur le président, mais que toute mesure supplémentaire serait certainement utile.

Le président: Je vous invite à examiner la proposition de l'ABC et, éventuellement, à nous faire part de vos observations à ce sujet pour nous indiquer de quelle façon vous pensez que cela devrait fonctionner.

Vous avez dit qu'il n'y avait pas de resserrement du crédit à la Banque de Montréal. J'aimerais savoir si cela s'applique à tous les secteurs de l'économie. Un témoin nous a dit que les banques—peut-être pas la vôtre—ne prêtait plus aux entrepreneurs de constructions résidentielles dans le sud de l'Ontario, dans la région de Toronto, ni au secteur immobilier commercial en Saskatchewan. Il n'est pas nécessaire que vous me parliez du secteur immobilier commercial. Vous avez parlé de tous ces nouveaux développements très intéressants, des nouvelles technologies, de la nouvelle économie, mais il y a des secteurs qui ont eu des problèmes. Avez-vous donné à vos chargés de prêts la directive de mettre le frein dans certains secteurs?

M. Rogers: La réponse est un non catégorique. Nous cherchons activement des clients dans toutes les régions et dans tous les secteurs et au cours des dernières années, il y a eu une expansion dans chacun de ces secteurs.

[Text]

The Chairman: We have, again, aggregate data that is impossible to separate out, but the Superintendent of Financial Institutions showed us that for the year ending September 30, 1993, you have sectors like manufacturing, food, beverage, and tobacco in which the total loans to individuals, loans to other Canadians, which includes private businesses. . . Food, beverage, and tobacco in 1993 was down 5.1%; leather and metal products down 6.2%; petroleum products down 22.3%; builders and developers, residential, down 11%.

[Translation]

Le président: Encore une fois, nous avons des données globales qu'il est impossible de séparer, mais le surintendant des institutions financières nous a montré que, pour l'exercice se terminant le 30 septembre 1993, dans des secteurs comme celui des manufactures, de l'alimentation, des boissons et du tabac, les prêts totaux aux particuliers, les prêts à d'autres Canadiens—ce qui comprend les entreprises privées. . . dans le secteur de l'alimentation, des boissons et du tabac, en 1993, il y a eu une baisse de 5,1 p. 100; pour les produits du cuir et du métal, la baisse a été de 6,2 p. 100; pour les produits du pétrole, de 22,3 p. 100; pour les entrepreneurs et promoteurs résidentiels, de 11 p. 100.

• 1030

I assume your bank's activities are within these aggregate figures.

Mr. Rogers: Yes, they are, and I believe they further reflect that maybe we're doing even more than is presented in the statistics I've shown.

The Chairman: As chairman of the committee, I've a number of letters from people who watch these proceedings on TV and from people who are having difficulties with banks. I don't know what to do, quite frankly, with some of the cases submitted to me. I'm trying to deal with them on a case-by-case basis.

I understand the problems with respect to confidentiality, but I want to introduce a case to you, which I will not name. I received a call on April 7 from one of your clients, a construction business, in the Hamilton area. I was told that after 40 years with the bank, this company was asked to obtain financing elsewhere. While the company lost money in 1990 and 1991, it made a small profit in both 1992 and 1993. It has orders for \$3 million worth of work in the months to come and prospects for much more. The company, I was also told, has an excellent relationship with your branch manager but that he appears to be getting pressure from his superiors: "Take your business elsewhere".

I wrote to Mr. George Bothwell about this last week. I thought he was going to be appearing before our committee. Again, it's difficult to discuss specific cases; we have only one side of the story. I acknowledge that.

There are two questions. The first is, who do I refer this to? Who's your community banking person that this person can go to see in the Hamilton area?

Mr. Rogers: Our vice-president in community banking in Hamilton is Mr. Roger Couldrey.

The Chairman: So she should see this person.

Mr. Rogers: Most definitely, and if you can give me the name off the record, I will arrange for Mr. Couldrey to call the individual.

The Chairman: You're telling me there isn't a pattern here, that you're not withdrawing lending from construction companies.

Je suppose que les chiffres concernant les activités de votre banque correspondent à ces données globales.

M. Rogers: Oui, et je crois qu'ils montrent même que nous faisons encore plus que ce que l'on présente dans les statistiques que je vous ai données.

Le président: En tant que président du comité, j'ai reçu un certain nombre de lettres de gens qui regardent nos délibérations à la télévision ou qui ont des problèmes avec les banques. Je ne sais vraiment pas quoi faire avec certains dossiers qui m'ont été transmis. J'essaie de m'en occuper cas par cas.

Je sais qu'il faut respecter le caractère confidentiel de ces dossiers, mais j'aimerais vous parler d'un cas, sans toutefois donner de nom. J'ai reçu un appel le 7 avril d'un de vos clients qui a une entreprise de construction dans la région de Hamilton. Il m'a dit qu'après avoir transigé pendant 40 ans avec votre banque, on lui avait demandé de s'adresser ailleurs pour obtenir du financement. Même si l'entreprise avait perdu de l'argent en 1990 et 1991, elle avait réalisé un petit profit en 1992 et 1993. Elle a reçu des commandes d'une valeur de 3 millions de dollars pour les mois à venir et elle en prévoit beaucoup d'autres. On m'a dit également que l'entreprise avait d'excellents rapports avec le directeur de la succursale, mais ce dernier semblait subir des pressions de la part de ses supérieurs et il lui a demandé de s'adresser ailleurs.

J'ai écrit à M. George Bothwell à ce sujet la semaine dernière. Je croyais qu'il allait comparaître devant notre comité. Encore une fois, il est difficile de discuter de cas précis; nous n'avons qu'une version des faits. Je le reconnais.

Deux questions. Premièrement, à qui dois-je m'adresser au sujet de ce dossier? Puis-je savoir qui est le responsable du service bancaire local dans la région de Hamilton afin que cette personne puisse aller le voir?

M. Rogers: Le vice-président du service bancaire local à Hamilton est M. Roger Couldrey.

Le président: C'est donc à lui que devrait s'adresser cette personne.

M. Rogers: Certainement, et si vous me donnez son nom en toute confidentialité, je ferai en sorte que M. Couldrey lui passe un coup de fil.

Le président: Vous me dites que vous n'êtes pas en train de vous retirer systématiquement des prêts aux entreprises de construction.

[Texte]

Mr. Rogers: I'll give you an answer very similar to the one I gave Mr. Schmidt a moment ago when he asked how much risk we would take, risk we can understand and risk we can mitigate.

If indeed the situation has changed whereby the company isn't the way it was previously, we try to work with them to get to the point of mitigating that risk. Not all situations are going to turn out positively. But I can guarantee you that our intent is to try to continue the relationship and work towards that objective. You know, one-offs are extremely difficult to deal with, either positively or negatively.

The Chairman: I've been told this company is fully current on its payments, and so forth.

Mr. Rogers: I am very interested in getting Mr. Couldrey involved—and myself, actually.

The Chairman: There's another question I wanted to direct to you. I commend you for getting involved with this publication of "Government Assistance Programs in Canada" and offering it, I guess, through the bank to your customers. I wonder, though, whether that's the answer, quite frankly. It's perhaps part of the answer, but I am aware that in the Emilia-Romagna region of northern Italy, for example, there is an association of small businesses—the CNA, the National Confederation of Artisans. It's a lobbying group, but it provides services to its member firms. Probably more importantly it is entirely funded by its members. It runs 2,300 municipal offices and employs 7,000 staff.

[Traduction]

M. Rogers: Je vais vous donner une réponse très semblable à celle que j'ai donnée à M. Schmidt il y a quelques minutes lorsqu'il m'a demandé quels risques nous étions prêts à prendre: nous prenons ceux que nous pouvons comprendre et que nous pouvons atténuer.

Si effectivement la situation a changé et que l'entreprise n'est plus ce qu'elle était auparavant, nous essayons de voir ce que nous pouvons faire ensemble pour atténuer ces risques. Les résultats ne sont pas toujours positifs. Mais je peux vous garantir que notre intention est de tenter de poursuivre cette relation et d'atteindre cet objectif. Vous savez, il est toujours extrêmement difficile de traiter les cas particuliers, que les résultats soient positifs ou négatifs.

Le président: On m'a dit que cette entreprise faisait régulièrement ses paiements, etc.

M. Rogers: J'aimerais beaucoup que M. Couldrey s'occupe de ce dossier, ce que je vais d'ailleurs faire moi aussi.

Le président: Il y a une autre question que je voulais vous poser. Je vous félicite d'avoir participé à cette publication sur les programmes d'aide du gouvernement et je suis heureux de constater que votre banque l'offre à ses clients. Je me demande cependant, à dire vrai, si c'est la solution. Cela fait peut-être partie de la solution, mais je sais que dans la région d'Émilie-Romagne dans le nord de l'Italie, par exemple, il y a une association de petites entreprises—la CNA, la Confédération nationale des artisans. C'est un groupe de lobbying qui offre des services à ses entreprises membres. Ce qui est peut-être encore plus important, c'est que cette association est entièrement financée par ses membres. Elle compte 2 300 bureaux municipaux et 7 000 employés.

• 1035

In Emilia-Romagna it has 213 offices and 80,000 members. Some services provided to the member firms include payroll preparation, tax return preparation, assistance with financing applications, assistance with export through export consortia, and provision of market information. It also assists in small business network formation, which is a matter our committee is looking at. It's mentioned in our discussion paper.

It seems to me that in other countries small businesses are grouping together and pooling their resources. They are competing with each other, but they're working together in a cooperative manner to deal with the very fierce competition we find today in global markets.

While I appreciate the banks have to be part of the solution, I don't think it's the whole solution. There must be much greater self-help, self-reliance and cooperative efforts by small businesses in this country if they are going to be able to deal with the kinds of difficulties we hear about every day of the week.

Mr. Rogers: I'm not familiar with the Italian example. From what I've just heard you describe, I fully agree with your last comment about involvement of all individuals who have an interest. I'm not talking about just the individual companies; I'm talking about a collection of small businesses.

Dans la région d'Émilie-Romagne, elle compte 213 bureaux et 80 000 adhérents. Parmi les services qu'elle offre aux entreprises membres, il y a, entre autres, la préparation des payes et des déclarations de revenu, de l'aide pour formuler des demandes de financement, un soutien à l'exportation par l'intermédiaire de consortiums spécialisés et de l'information sur les marchés. Cette association aide en outre les petites entreprises à former des réseaux, ce que le comité est en train d'examiner à l'heure actuelle. On le mentionne dans notre document de travail.

Il me semble que dans d'autres pays, les petites entreprises se regroupent et mettent leurs ressources en commun. Elles se font concurrence les unes les autres, mais elles travaillent ensemble et elles coopèrent pour faire face aux féroces concurrents que l'on trouve de nos jours sur les marchés mondiaux.

Je reconnais que les banques doivent faire partie de la solution, mais je ne pense pas qu'elles seules aient la réponse au problème. Les petites entreprises canadiennes devront s'entraider davantage, compter davantage sur elles-mêmes et collaborer ensemble si elles veulent surmonter les difficultés dont on nous parle jour après jour.

M. Rogers: Je ne connais pas cette association italienne dont vous avez parlé, mais d'après la façon dont vous l'avez décrite, je suis tout à fait d'accord avec vous lorsque vous dites que tous ceux qui ont un intérêt dans l'affaire ont un rôle à jouer. Je ne parle pas ici seulement des petites entreprises, prises individuellement, mais collectivement.

[Text]

I hope we can work in a collaborative fashion to maybe find ways and means of coming up with different types of solutions than presently have been put on the table.

The Chairman: Thank you for your presentation here today. We've spent about two hours with you. We started early. We're glad you came here about 8:30 this morning.

I'd like to suspend the hearing now for a few minutes. Then we will call our next witnesses from the Bank of Nova Scotia.

Thank you very much.

Mr. Rogers: Thank you very much. I appreciate it.

[Translation]

J'espère que nous pourrions tous collaborer pour essayer de trouver des solutions différentes de celles qui ont déjà été proposées.

Le président: Je vous remercie de votre exposé aujourd'hui. Nous avons pu passer environ deux heures avec vous car nous avons commencé tôt. Je suis heureux que vous soyez arrivé vers 8h30 ce matin.

Je vais maintenant suspendre la séance pour quelques minutes. Nous entendrons ensuite nos prochains témoins qui sont des représentants de la Banque de la Nouvelle-Écosse.

Merci beaucoup.

M. Rogers: Merci beaucoup. Très heureux.

• 1037

• 1048

The Chairman: Order, please.

Our next witnesses are representatives of the Bank of Nova Scotia, or Scotiabank, as it is called. Welcome to our hearings. You have had the opportunity to hear one of your competitors in the last hour or two. Perhaps that provides some additional stimulus for you.

I understand the bank is represented by Mr. Bruce Birmingham, the vice-chairman, and two colleagues, Mr. Walker and Ms Field. Welcome to our hearings.

Mr. Birmingham, I would invite you to introduce yourself and your colleagues and proceed with your opening presentation.

Mr. Bruce Birmingham (Vice-Chairman of the Board, Bank of Nova Scotia): Thank you, Mr. Chairman.

Good morning. My name is Bruce Birmingham. I have responsibility for Scotiabank's branch-based retail and commercial operations in Canada. Joining me here today are my two colleagues. Warren Walker is our senior vice-president, Canadian commercial banking. He is responsible for developing our business with small and medium-sized enterprises. Mary Jo Field is manager of our Queen and McCaul branch, a leading Toronto branch dealing with small businesses.

• 1050

We welcome the opportunity to be here today. The work being undertaken by this committee, as well as such other initiatives as the working committees on small business issues announced in the last federal budget, will be of genuine and long-lasting benefit for the small business community.

Last spring, as part of our efforts to better understand and deal with some of the issues this committee is considering, our bank did a series of extensive interviews with small business borrowing customers, both customers of our bank and of our

Le président: Nous reprenons la séance.

Nos témoins suivants représentent la Banque de Nouvelle-Écosse également connue sous le nom de Banque Scotia. Je vous souhaite la bienvenue à nos audiences. Depuis une heure ou deux, vous avez eu l'occasion d'entendre l'un de vos concurrents. Cela contribuera peut-être à vous aiguillonner.

Je crois savoir que la banque est représentée par M. Bruce Birmingham, qui en est le vice-président, et deux de ses collègues, M. Walker et M^{me} Field. Bienvenue à nos audiences.

Monsieur Birmingham, je vous invite à vous présenter, vos collègues et vous-même, après quoi vous pourrez nous faire votre exposé.

M. Bruce Birmingham (vice-président du Conseil, Banque de Nouvelle-Écosse): Merci monsieur le président.

Bonjour à tous. Je m'appelle Bruce Birmingham et à la Banque Scotia, j'assume la responsabilité des opérations effectuées par les particuliers et les entreprises dans notre réseau canadien de succursales. Je vous présente les deux collègues qui m'accompagnent. Warren Walker est vice-président principal, clientèle commerciale Canada. Son rôle consiste à développer notre clientèle de petites et moyennes entreprises. Mary Jo Field est directrice de la succursale Queen West et McCaul, une des plus importantes succursales torontoises dans le domaine des services à la petite entreprise.

Nous sommes très heureux de pouvoir nous présenter aujourd'hui devant ce comité. Le travail entrepris ici, et dans d'autres comités de travail, dans le contexte économique dont le dernier budget fédéral annonçait la création, sera sûrement profitable à long terme pour la petite entreprise.

Au printemps passé, afin de mieux comprendre certaines des questions qu'examine maintenant ce comité, la Banque Scotia a demandé à des petites entreprises emprunteuses, choisies parmi ses clientes et celles de la concurrence, de répondre à un

[Texte]

competitors. Like you, we found that many small business owners expressed considerable frustration with the process of borrowing money and even described the loan application process using words like "anxiety", "pain", "fear", "nervousness" and "stress". The comments of these small business owners, plus the results of other research that our bank has undertaken, convinced us that we needed to adjust our approach to small business.

Let me take a few minutes now, if I may, and share with you how we are working to make these relationships work better by outlining our approach in meeting the needs of small and medium enterprises, and some of the areas on which we are focusing our attention.

Without duplicating the fact sheets that we provided you earlier, we should first give you a few numbers so as to give you a flavour of our business with small and medium enterprises. Without taking into account the business we are acquiring with RoyNat, we have over 100,000 small business customers across Canada. We extend business credit to about 60,000 of these customers. We have \$3.5 billion in outstanding loans under the lines of credit of less than \$1 million.

Our small business loan portfolio has demonstrated excellent growth in the last couple of years. In percentage terms, we have about 30% more small business borrowing customers and in excess of 20% more dollars at work in the small business community. That's an increase of over 15,000 in the number of small businesses with access to credit from Scotiabank, and it is an increase of almost \$600 million in our total loans to small businesses. Importantly, less than half of this increase is attributable to activity under the Small Businesses Loans Act.

On the subject of SBLA, we should note that Scotiabank has been the leading lender under the SBLA program during the past few years. With the passage of this new act last year, our lending under this program has increased ninefold. This significant increase is attributable to changes in the program—broadening access, strong business spending on machinery and equipment, and increased awareness on the part of borrowers.

We also undertook a special promotion of this program. We were the first bank to introduce a prime rate promotion intended to reinvigorate the program, which had largely disappeared from the public's view. I am sure many of you saw the ads that were part of a \$1 million promotion of SBLA we undertook last year. We were also the first, and to date the only bank, to commit to providing working capital assistance in the form of overdraft protection for up to a further 10% of an SBLA loan, at our risk.

[Traduction]

questionnaire détaillé. Tout comme vous, nous avons appris que de nombreux propriétaires de petites entreprises critiquaient vertement le processus de demande de crédits et avaient même utilisé pour le décrire des mots tels que «angoissant», «pénible», «inquiétant», «difficile à supporter» et «stressant». Les observations faites par ces propriétaires de petites entreprises, ainsi que les résultats d'autres études entreprises par notre banque, nous ont convaincu qu'il fallait modifier notre approche en matière de services aux petites entreprises.

Permettez-moi maintenant de vous expliquer comment nous nous efforçons d'améliorer la situation. Je vais d'abord vous donner un bref aperçu de l'approche que nous privilégions pour répondre aux besoins des PME, puis souligner certains des points auxquels nous accordons une attention plus spéciale.

Sans répéter les données qui vous ont déjà été fournies, citons d'abord quelques chiffres pour mieux situer dans leur contexte nos relations avec les PME. Abstraction faite de la clientèle que nous avons acquise de RoyNat, notre clientèle au Canada compte plus de 100 000 petites entreprises et nous avons consenti des crédits à près de 60 000 d'entre elles. L'encours de nos prêts, consentis aux termes de lignes de crédit dont le montant est de moins de un million de dollars, s'élève à près de 3,5 milliards de dollars.

Le porte feuille de nos prêts aux petites entreprises a connu une forte croissance ces deux dernières années. Exprimée en pourcentage, cette croissance correspond à une augmentation d'environ 30 p. 100 du nombre de petites entreprises ayant obtenu des crédits, et à une augmentation de plus de 20 p. 100 du montant des crédits mis à la disposition de la petite entreprise. La clientèle de la Banque Scotia pour les prêts commerciaux s'est donc enrichie de plus de 15 000 petites entreprises. Quant au montant total de nos prêts aux petites entreprises, il s'est accru de près de 600 millions de dollars. Il importe ici de faire observer que moins de la moitié de la croissance de notre porte-feuille est attribuable à des prêts accordés dans le cadre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

À propos du programme de prêts établi en vertu de cette loi, il convient de souligner que la Banque Scotia a été le prêteur qui a participé le plus activement ces dernières années. Depuis l'entrée en vigueur, l'an passé, des nouvelles dispositions de la LPPE, nous avons octroyé au moins neuf fois plus de prêts dans le cadre de ce programme. Cette augmentation notable est due à l'assouplissement des critères d'admissibilité au programme, à l'importance des achats d'équipement et de machines effectués par les entreprises, et au fait que plus d'emprunteurs connaissent l'existence du programme.

Nous avons également lancé une campagne de promotion de ce programme de prêts. La Banque Scotia a été la première à offrir des prêts LPPE au taux de base afin de stimuler l'intérêt du public pour ce programme presque tombé dans l'oubli. Vous êtes certainement nombreux à vous souvenir des annonces que nous avons fait publier l'an passé au cours de notre campagne d'un million de dollars pour la promotion de la LPPE. La Banque Scotia a aussi été la première et, pour le moment, la seule banque qui se soit engagée à fournir, sous forme d'une protection contre les découverts pouvant représenter jusqu'à 10 p. 100 du montant du prêt LPPE, une aide financière destinée à alimenter le fonds de roulement. Et nous l'avons fait à nos propres risques.

[Text]

This increase in lending, noted previously, is in evidence in all regions of the country. It reflects a significant effort on our part to reach out to small businesses through our large network of local and community branches across Canada.

Our managers have worked hard in seeking out new business opportunities. We have supported their efforts through new products and programs aimed at small businesses, such as retailers, self-employed professionals, recent college graduates, and most recently small house builders, to name a few.

Our approach to meeting the needs of small business is guided by two basic principles. Principle number one is that we are a relationship bank. By relationship bank, I mean we get to know our customers. We expect our managers to get out from behind the desk and visit our customers regularly. Part of their job is to listen to customers and understand their problems.

We make specific allowances for this in their workloads. As a matter of fact, according to the data gathered in 1991 by the Wynant and Hatch study, our managers handled the fewest accounts and therefore had the most time to spend with each individual customer.

We have re-engineered our business processes to make them more understandable to our customers and have reduced the time our staff spend on paperwork and analysis with the goal of improving time available for face-to-face dealing with customers. We also work hard to ensure continuity of account management. Again, according to the 1991 study, our staff had the longest tenure in the industry, some 12% longer than average.

Since then we've continued to work to remove what we know is a major irritant for our customers. Branch manager time on post has increased by 30% since 1991. Over half our branch managers have worked with their small business customers for at least three years.

When we talk about relationship banking at Scotiabank, we're talking about banking people and banking businesses, not just analysing financial statements. Let me give you some practical illustration of what we mean.

In 1991, as part of a project to simplify the borrowing process for small business owners, we did an extensive survey of the financial position of our small business borrowing customers with lines of credit of \$100,000 or less, based mostly on 1989 financial statements and bearing in mind 1989 was well before the worst recession.

Here's what we found. Thirty-two percent of our customers reported losses on their most recent financial statements; 28% reported no net worth or owners' equity on their balance sheet; 22% reported a negative cashflow from operations.

[Translation]

Cette croissance est évidente dans toutes les régions du pays. Elle est à la mesure des efforts que nous avons déployés pour atteindre les petites entreprises par l'intermédiaire de notre vaste réseau de succursales qui couvre le Canada.

Les directeurs ont montré beaucoup de dynamisme dans l'acquisition d'une nouvelle clientèle et nous les avons soutenus par de nouveaux produits et programmes ciblés sur les petites entreprises, en particulier les détaillants, les professionnels indépendants, les nouveaux diplômés de l'université et, tout récemment, les petits entrepreneurs immobiliers, pour ne prendre que quelques exemples parmi d'autres.

• 1055

Parlons maintenant des approches adoptées pour satisfaire les besoins des PME. Celles-ci s'inspirent de deux principes fondamentaux. Le premier est l'importance accordée par la banque aux relations avec la clientèle. Par relations, je veux dire que nous devons connaître nos clients. Nous attendons de nos directeurs qu'ils rendent visite régulièrement à leurs clients pour être à l'écoute de leurs problèmes.

Nous avons d'ailleurs pris des dispositions spéciales pour qu'ils puissent le faire. À ce propos, l'étude faite en 1991 par Wynant et Hatch montre que nos directeurs sont ceux qui, dans l'industrie, ont le moins de dossiers de comptes à s'occuper et qui, par conséquent, passent le plus de temps avec chacun de leurs clients.

Nous avons révisé nos procédures de traitement pour que les clients puissent mieux s'y retrouver et nous avons réduit le temps consacré à la paperasse et aux analyses financières afin d'augmenter celui passé directement avec les clients. Nous veillons également à maintenir la continuité de la gestion des comptes. L'étude de 1991 montre que la durée de maintien en poste de notre personnel, de quelque 12 p. 100 supérieure à la moyenne, est la plus longue de l'industrie.

Depuis lors, nous avons poursuivi nos efforts afin d'éliminer ce que nous savons être l'un des motifs principaux d'irritation pour notre clientèle. La durée en poste des directeurs de succursales s'est accrue de 30 p. 100 depuis 1991 et aujourd'hui, plus de la moitié d'entre eux entretiennent des relations d'affaires avec leur clientèle de petites entreprises depuis au moins trois ans.

Ainsi, lorsque nous disons que la Banque Scotia privilégie l'aspect relationnel, nous entendons les relations avec les personnes, avec les clients, et pas seulement les relations fondées sur l'analyse des états financiers. Permettez-moi, pour illustrer ces propos, de citer quelques faits concrets.

Dans le but de simplifier les procédures de traitement des prêts aux petites entreprises, nous avons entrepris, en 1991, une vaste étude portant sur la situation financière des clients disposant de lignes de crédit de 100 000\$ ou moins. Cette étude s'appuyait principalement sur les états financiers de 1989 et a donc été réalisée d'après des données datant de bien avant la récession.

Voici ce que nous avons découvert. Trente-deux pour cent de ces clients affichaient des pertes dans leurs derniers états financiers; 28 p. 100 présentaient un bilan déficitaire; 22 p. 100 avaient un fonds de roulement négatif.

[Texte]

These numbers illustrate that many proprietors of small business don't leave much equity in the company for tax and other reasons. Most of the proprietors of these small businesses are solid people who have prospered as their businesses have grown and most are also very good personal customers of the bank.

Clearly, in many cases, there is a flow of funds in and out of a company, which is why we are looking at the customer relationship—the entire customer relationship.

We have said principle number one was that we are a relationship bank. Principle number two is that we're a community bank. Business banking services are available in almost all our branches. We have never forced customers to migrate from one set of branches to another. They deal with us for the most part where it is convenient for them and where they feel most comfortable.

We've worked hard to ensure a consistently high level of shrewd business judgment and maturity amongst our branch managers. In part, for that reason, most small business customers prefer to deal with local branches where they know the manager and have established a relationship, often when they started as a personal customer.

That said, we also have 45 commercial banking centres spread across Canada. These units, with specially trained staff, are favoured by many customers whose complex requirements, fast growth or high-tech focus demand special expertise and skills in financial analysis above that belonging in a typical community branch.

To strengthen our community commitment, last fall we added 10 new district vice-presidents across Canada, reinforcing the local quality in the management support and direction we give our branches. Our community banking commitment also means our people have the authority to deal with almost all opportunities in their communities without referrals to head office or to a regional office. Over 90% of our credit decisions are made in branches. Very nearly all the rest are made in various regions across Canada and not in head office.

We certainly encourage our managers and other staff to participate in their communities through business associations and local chambers of commerce, memberships that we subsidize.

Having said all this, while we believe our staff has every right to be proud of their efforts over the past few years, I can also tell you, after talking to customers and staff across Canada for the past 18 months, studying our internal market research,

[Traduction]

Ces chiffres indiquent que beaucoup de propriétaires de petites entreprises préfèrent, pour des raisons fiscales ou autres, laisser le moins possible d'argent dans leurs sociétés. La plupart des propriétaires de ces PME sont en effet des gens dont la situation est solide et dont la prospérité a grandi parallèlement à celle de leur entreprises. Et beaucoup d'entre eux sont en outre d'excellents clients, à titre particulier, de la banque.

Dans bien des cas, il y a d'importants mouvements de fonds qui nous obligent à considérer l'ensemble des opérations personnelles et commerciales du client.

Nous avons dit qu'en premier lieu, nous sommes une banque qui privilégie les relations avec les clients. Nous sommes également une banque bien intégrée dans la vie locale. La plupart de nos succursales sont en mesure de dispenser des services bancaires aux entreprises. Nos clients n'ont jamais été obligés de transférer leurs comptes d'une succursale à une autre. Ils choisissent de traiter avec nous par le biais de la succursale qui leur convient le mieux et avec laquelle ils peuvent établir une relation durable et satisfaisante.

Nous n'avons rien épargné pour nous assurer que nos directeurs de succursales ont la compétence et la rigueur de jugement qui font la différence en affaires. C'est en grande partie pour cette raison que la plupart des chefs de petites entreprises préfèrent traiter avec des succursales locales où ils établissent avec le directeur une relation personnalisée qui, bien souvent, a débuté avant même qu'ils ne se lancent en affaires.

Nous comptons aussi, à l'échelle nationale, 45 centres Clientèle commerciale. Dotés de spécialistes hautement qualifiés, ces centres ont souvent la faveur d'entreprises-clientes qui, en raison de leurs besoins sophistiqués, de leur croissance rapide ou de leur activité dans les secteurs de pointe, ont en matière d'analyse financière, des exigences particulières qui dépassent les compétences de la succursale-type.

L'automne dernier, 10 nouveaux vice-présidents ont été nommés dans différentes régions du Canada, afin de renforcer nos moyens d'action sur le plan local et d'apporter à nos succursales l'appui et la direction éclairée dont elles ont besoin pour bien servir leurs clients. Cet engagement envers les collectivités locales suppose également une décentralisation des pouvoirs permettant aux équipes locales de prendre la plupart des décisions sans en référer à la direction générale ou à une direction régionale. Plus de 90 p. 100 des décisions en matière de crédit sont prises dans les succursales, et les autres, ou peu s'en faut, sont prises non à la direction générale, mais dans les diverses régions du pays.

• 1100

Nous encourageons fortement nos directeurs et leurs collaborateurs à participer aux activités communautaires dans leurs secteurs, par le biais notamment des associations professionnelles et des chambres de commerce locales, et nous prenons en charge leurs frais d'adhésion.

Cela dit, et bien que notre personnel puisse s'enorgueillir à juste titre du travail qu'il a accompli ces deux dernières années, j'ajoute qu'après avoir parlé avec des clients et des employés de toutes les régions du Canada au cours des 18 derniers mois,

[Text]

reading media accounts of difficulties encountered by many small business owners and listening to some of the witnesses who have appeared before this committee, I recognize that as an industry and as a bank we still have a big job ahead of us.

Let me now change gears and say a few words about where we're going. A perspective shared by all Scotiabankers was best expressed by our president at our last annual meeting when he told our shareholders we are acutely aware that over the long-term we are only as successful as our customers—they do well, we do well.

The task for our management and staff is to create the environment and support, both internally and externally, to meet the needs of our small business customers. We believe our relationship and community-based approach to this business provides us with such a platform upon which to build. Our staff has responded well to the challenge.

While the numbers we shared with you are encouraging, I recognize that we still have a long way to go. We are committed to ensuring that Scotiabank continues to make progress and makes a real difference in ensuring broader access to credit for promising small businesses.

Let me give you some specifics as to the work we have under way to further improve our support to the small business sector.

First, in the area of communications, our bank is committed to build upon our internal training initiatives by ensuring that every account manager with small business responsibility completes the independent studies program now under development by the Institute of Canadian Bankers. We are determined to ensure that our staff dealing with small business has the fullest possible understanding of small business needs, how best to meet them, and how to communicate in terms customers understand rather than through bank jargon. In conjunction with others, we pushed hard for the development of this industry's standard training program. We're going to make the best use of it.

Second, the code of conduct our bank shortly will be introducing provides us with the occasion to spell out in very clear and precise terms what small business customers have the right to expect from Scotiabank in their dealings with us. It will also spell out what we would like them to do if we do not live up to their expectations. This service commitment and a blueprint for complaint resolution will be outlined in a video we will provide to every small-business borrowing customer.

Third, we have set a course for ourselves to bring to bear skills, knowledge, and capabilities of a major financial institution for the benefit of the small business owners.

I'll be the first to admit that we do not have all the answers. We are convinced that the course we have taken over the last couple of years is the right one. We will continue to work toward: creating a positive climate within our bank,

[Translation]

effectué notre propre étude de marché, lu les comptes rendus de la presse sur les difficultés éprouvées par de nombreux propriétaires de petites entreprises, et entendu certains des témoignages présentés devant ce comité, je dois admettre que notre banque, tout comme l'industrie bancaire a encore du pain sur la planche.

Permettez-moi maintenant de passer à la direction que nous avons l'intention de prendre. Il y a un point de vue que tout le personnel de la Banque Scotia partage et que notre président a très bien su exprimer à la dernière assemblée annuelle lorsqu'il a déclaré à nos actionnaires: «Nous sommes pleinement conscients qu'à long terme, notre réussite est étroitement associée à celle de nos clients».

La direction et le personnel de la banque ont pour mission de créer l'environnement et les services d'appui nécessaires pour répondre aux besoins de notre clientèle de petites entreprises. Les liens que nous entretenons avec celles-ci sont basés sur une approche locale et nous croyons qu'ils nous seront très utiles pour développer ce marché. Notre personnel s'est montré très réceptif à ce défi.

Les chiffres que je vous ai communiqués sont encourageants, mais je reconnais que nous avons encore du pain sur la planche. Nous nous engageons à ce que la Banque Scotia continue à faire des progrès qui font la différence lorsqu'il s'agit d'offrir aux petites entreprises prometteuses un meilleur accès au financement.

Je vais maintenant vous donner des détails sur nos projets en cours de développement en vue de mieux soutenir le secteur de la petite entreprise.

Premièrement, au chapitre des communications, notre banque s'engage à ce que chaque directeur des comptes qui s'occupe des petites entreprises, puisse, dans le cadre de notre programme de formation interne, suivre le cours «Études sur l'entrepreneuriat canadien», préparé par l'Institut des banquiers canadiens. Nous veillons à ce que le personnel responsable des comptes de petites entreprises connaisse le mieux possible les besoins de cette clientèle, sache comment y répondre et comment discuter avec le client dans un langage simple sans utiliser le jargon financier. De concert avec d'autres institutions financières, nous avons déployé beaucoup d'efforts pour mettre au point ce programme de formation conforme aux normes de l'industrie et nous comptons l'utiliser pleinement.

Deuxièmement, le code de conduite que nous mettons en application d'ici peu nous fournit une occasion d'énoncer en termes clairs la qualité du service à laquelle doivent s'attendre les petites entreprises lorsqu'elles font affaire avec la Banque Scotia. Elles seront également renseignées sur les mesures à prendre si jamais les services reçus ne répondaient pas à leurs attentes. Notre engagement envers la clientèle et la procédure de règlement des plaintes seront résumés sur une cassette vidéo qui sera remise à chaque emprunteur du secteur de la petite entreprise.

Troisièmement, nous mettons les compétences, les connaissances et les aptitudes du personnel d'une grande institution financière au service de la petite entreprise.

Je suis le premier à admettre que nous n'avons pas réponse à tout. Nous avons cependant la conviction que nous sommes dans la bonne voie. Nous continuerons de travailler en vue de: créer au sein de notre banque un environnement favorable aux

[Texte]

favouring service to small businesses; educating our staff and helping our customers with workshops, courses and information sessions; simplifying the small business credit process; and spelling out in clear and understandable terms our service commitments and complaint resolution processes for the benefit of small business customers.

In other areas our purchase of RoyNat brings new capabilities in mezzanine financing and venture capital, of which we intend to make the most. Directly, and through ScotiaMcLeod, we are participating in the Ontario Lead Investment Fund. Similar funds are now under consideration in other parts of the country. Through our training efforts and joint sessions with FBDB, we are working to make effective use of their caisse and other programs where appropriate.

We have been working with the industry and trade associations to better understand the special needs of the new economy and other industries and how we can better serve them. As a result of this work, I can safely say we are now making positive strides in financing industry sectors that traditionally have had problems accessing capital.

To conclude my remarks this morning, I believe success in small business banking is all about commitment: a commitment to customers, a commitment to communities, and a commitment to our staff.

A year ago we made a commitment to another committee of this House that our bank would put its best efforts behind the new SBLA program, and in the period since then, we have been the leader in the banking industry for SBLA loans. Similarly, we are going to live up to the commitments to our small business customers, which I have described to you here today.

I know there is much left to learn and much needs to be done. We as an industry do not have all the answers. What we have is a willingness, stronger than I have ever seen, to pull together with small business owners and other key stakeholders to create the kind of business environment that will help assure Canada's future prosperity.

I look forward to your questions and a continuing discussion with you. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Birmingham.

Monsieur Pélouin.

M. Pélouin (Brome—Missisquoi): Merci, monsieur le président. Merci, pour votre témoignage.

Madame Sinclair, de l'Association des banquiers canadiens, a déclaré que les banques à charte avaient de bons rapports avec la Banque fédérale de développement. Par ailleurs, le président de la Société Roynat s'est plaint que la BFD n'agissait pas comme prêteur de dernier recours, mais qu'elle livrait activement concurrence à son institution.

[Traduction]

petites entreprises; pourvoir à la formation de notre personnel et renseigner nos clients au moyen d'ateliers, de cours et séances d'information; simplifier le processus de demande de crédit; et énoncer en termes clairs et simples notre engagement envers la clientèle des petites entreprises et notre procédure de règlement des plaintes.

Dans d'autres domaines, l'acquisition de RoyNat par notre banque nous procure de nouvelles capacités de financement hybride et de capital risque, capacités que nous entendons exploiter au maximum. Directement et par l'intermédiaire de ScotiaMcLeod, nous participons à l'Ontario Lead Investment Fund. Nous procédons également à l'étude d'autres programmes semblables offerts ailleurs au pays. Avec nos programmes de formation et des sessions menées conjointement avec la BFD, nous cherchons à utiliser efficacement le programme CASE mis en place par cet organisme et d'autres programmes, le cas échéant.

• 1105

Notre banque collabore également avec des associations professionnelles de l'industrie et du commerce afin d'avoir une meilleure compréhension des besoins spécifiques de ces industries et de trouver des moyens plus efficaces de leur offrir nos services. Il en a résulté, je peux le dire en toute assurance, de grands progrès dans le financement des secteurs de l'industrie qui éprouvaient traditionnellement des difficultés à trouver des capitaux.

Pour conclure mon exposé de ce matin, je voudrais dire, et c'est ma conviction, que la clé du succès dans les relations bancaires avec la petite entreprise réside dans les engagements. Engagements pris à l'égard de la clientèle, à l'égard de la communauté, à l'égard de notre personnel.

Il y a un an, devant un autre comité de cette Chambre, notre banque s'est engagée à mettre toutes ses énergies à appuyer le programme LPPE. Depuis lors, nous sommes devenus la première banque en ce qui a trait aux prêts accordés dans le cadre de la LPPE. Nous tiendrons de la même façon nos engagements envers notre clientèle de petites entreprises, engagements que je viens de vous décrire aujourd'hui.

Je sais qu'il reste beaucoup de choses à apprendre et beaucoup de besoins à satisfaire. L'industrie bancaire n'a pas les solutions à tous les problèmes, mais elle a la volonté, plus forte que jamais, de s'associer aux petites entreprises et à d'autres intervenants de premier plan pour créer les conditions favorables à la prospérité de notre pays.

Je vous remercie de votre attention et je suis à votre disposition pour continuer la discussion avec vous et répondre à vos questions.

Le président: Merci monsieur Birmingham.

Mr. Pélouin.

Mr. Pélouin (Brome—Missisquoi): Thank you, Mr. Chairman. Thank you, sir, for your presentation.

Mrs. Sinclair, a representative of the Canadian Bankers Association, has stated that chartered banks had a good relationship with the Federal Business Development Bank. On the other hand, the Chairman of Roynat Corporation has complained that the FBDB was not acting as a last resort lender, but rather, was actively competing with his company.

[Text]

La Banque fédérale de développement concurrence-t-elle directement votre banque?

Je vois dans le rapport que vous avez soumis qu'il y a déjà une sphère ou un domaine dans lequel vous collaborez avec la BFD, c'est-à-dire les programmes de formation menés conjointement. Y a-t-il d'autres sphères ou d'autres domaines dans lesquels vous collaborez avec la BFD?

Mr. Birmingham: We do not consider the Federal Business Development Bank to be direct competition. We view them as playing a complementary role with us. We have been working with them over the last few years to develop specific programs that can assist our customer base, particularly those along the lines of the caisse programs. Mr. Walker has been deeply involved in those negotiations, so I would ask Mr. Walker to give you more details as to precisely where we're going and how we view this.

M. Warren K. Walker (vice-président senior, Banque commerciale canadienne): De mémoire, monsieur Pélouin, on n'a jamais eu l'occasion de nous plaindre de la concurrence avec la BFD. Il n'y a pas de problème à ce niveau-là.

Pour reprendre votre deuxième question, on est en train de regarder la possibilité de donner plus de formation à nos directeurs de comptes afin de mieux les équiper.

On a déjà eu plusieurs rencontres avec nos directeurs de comptes à travers le Canada et avec les représentants de la BFD.

M. Rocheleau: Vous dites, à la page 10, «le code de conduite que nous mettrons en application d'ici peu nous fournira l'occasion d'énoncer en termes clairs la qualité du service à laquelle. . .», etc.

J'aimerais savoir ce qui vous amène à établir un code de conduite à l'interne et si dans votre esprit cela exclut, comme hypothèse de fonctionnement, la mise sur pied d'un nouveau poste d'ombudsman?

• 1110

J'aimerais que vous élaboriez sur ce concept d'un ombudsman à l'interne. Cela devrait-il exister à chacune des banques? Ce nouveau poste ne devrait-il pas plutôt être créé à l'intérieur de l'appareil de l'État pour contrôler les banques? J'aimerais que vous expliquiez la raison d'un code de conduite, et ce que vous pensez du concept d'ombudsman.

Mr. Birmingham: We have had a complaint resolution process in our bank for a number of years, back to the early 1980s. If any individual dealing with our institution goes into a branch, we have an information desk set up in each of our branches. It clearly outlines who to contact and what role each concerned staff member in the chain of complaints plays if an individual has a problem with the bank. It also gives the names of a local vice-president, the senior vice-president, and the president of the bank. If they have any difficulties and their problems are not resolved at the appropriate levels, people are invited to follow that chain.

[Translation]

Is the Federal Business Development Bank directly competing with your bank?

I see in the report that you have submitted that there is an area in which you are cooperating with the FBDB, namely joint training programs. Are there any other areas or sectors where you cooperate with the FBDB?

M. Birmingham: Nous ne considérons pas la Banque fédérale de développement comme une concurrente directe. À nos yeux, elle joue un rôle complémentaire au nôtre. Nous travaillons avec eux depuis quelques années à la mise au point de programmes conçus spécifiquement pour aider notre clientèle, notamment ceux qui s'inspirent du programme CASE. M. Walker s'est occupé de très près de ces négociations, et je lui demanderais donc de vous donner plus de détails sur l'orientation précise que nous entendons prendre et sur notre point de vue sur tout cela.

Mr. Warren K. Walker (Senior Vice-President, Canadian Commercial Banking): Mr. Pélouin, I do not recall that we ever had any occasion to complain about competition by the FBDB. There is no problem on that level.

As for your second question, we are presently considering giving more training to our account managers in order for them to be better equipped.

We already had several meetings with our account managers throughout Canada and with representatives from the FBDB.

Mr. Rocheleau: On page 7 of your brief, you stated that "the code of conduct our bank will be introducing shortly provides us with an occasion to spell out in very clear and precise terms what small business customers have the right to expect from Scotiabank in their dealings with us".

I would like to know what has led you to introduce a code of conduct within your organization and whether that excludes, in your mind, the option of creating a new position, that of ombudsman.

I would like you to tell me more about the idea of an internal ombudsman. Should that exist in every bank? Or should such a new position rather be part of the government structure in order to control the banks? So, first, the reason for a code of conduct then, what you think about the ombudsman idea.

M. Birmingham: Nous avons, dans notre banque, un mécanisme de règlement des plaintes qui existe depuis de nombreuses années, puisqu'il a été créé au début des années quatre-vingt. Quiconque fait affaire avec notre banque peut entrer dans n'importe quelle succursale et on lui dira clairement, au pupitre d'information, avec qui il faut communiquer si l'on a un problème quelconque avec la banque et quel est le rôle de chaque employé dans la filière à suivre en cas de grief. On lui précisera également les noms du vice-président local, du vice-président principal et du président de la banque. Quiconque éprouve des difficultés est invité à suivre cette filière si ses problèmes ne sont pas réglés au niveau approprié de la hiérarchie.

[Texte]

The president of the bank and I personally review and sign letters on every complaint that is received in the president's office. We have a separate investigative group in our head office that looks into the complaint to see whether the proposed solution makes sense. Those letters to the customer are personally signed by either the president or myself.

In the process that currently exists, if the client so chooses, all those complaints are elevated to the highest level of the organization.

I would also point out that an OSFI mechanism currently exists under the Bank Act. So if people are not satisfied with the results and the answers they obtain from the bank's highest levels, they still have access to OSFI to lodge their complaints.

We have had the code of conduct in various forms. We felt that a video would be very important for two reasons. First, as it is a video, it would be a very distinct and clear indication of our requirements, the obligations of the branch and the obligations of the bank. People could readily view this if they had any difficulty. Each of our branches will have copies, will be able to view it at any time, and thus will have a consistent position on the issue.

At the end of the day, we believe that a code of conduct on video is much better than a piece of paper.

Mr. Zed: Mr. Birmingham and company, I appreciate your making the effort to appear before our committee today.

I think one of the difficulties is that the banks—you are the third one now—so far have come forward to market themselves and tell us all the wonderful things they're doing for small and medium-sized business. Several weeks ago we had a number of people come forward who said they were not doing such a great job. So obviously there's a conflict or tension somewhere and there is a gap.

A piece in *The Globe and Mail* a couple of days ago said that like repentant sinners, you are coming to our committee to confess that you haven't done such a great job, but you're going to do a better job.

That's all great, but I'd like to know first of all—this is the question I asked previously—if you think this committee is having any effect in the banking industry.

Mr. Birmingham: Clearly, yes.

Mr. Zed: So if it's having an effect, why does it take a committee of the House of Commons to force large banks to get the message out to their branches? Why does it take that raising of the level, as you put it earlier, by the chairman—or vice-chairman in your case—to get involved?

[Traduction]

Le président de la banque et moi-même examinons personnellement chaque plainte transmise au président et nous y répondons également personnellement. Nous avons, à la direction générale, un groupe séparé qui est chargé d'enquêter sur les plaintes et qui vérifie si la solution proposée est raisonnable. Les lettres envoyées aux clients sont signées personnellement par le président ou par moi-même.

Dans le cadre de la procédure actuellement en place, si le client en décide ainsi, toute plainte peut être portée à l'attention du niveau le plus élevé de la hiérarchie.

Je signale également qu'il existe actuellement, aux termes de la Loi sur les banques, un mécanisme qui permet de faire appel au bureau du surintendant des institutions financières. Ainsi, si les gens ne sont pas satisfaits des résultats et réponses obtenus des niveaux les plus élevés de la hiérarchie à la banque, ils peuvent toujours porter plainte au bureau du surintendant des institutions financières.

Le code de conduite, sous diverses formes, existe depuis quelque temps. Nous avons pensé qu'une cassette vidéo serait très utile pour deux raisons. Premièrement, pour énoncer visuellement de façon très distincte et très claire nos exigences, les obligations de la banque et celles de la succursale. Quiconque éprouve la moindre difficulté pourrait demander à voir cette cassette. Il y en aura des exemplaires dans chaque succursale et les clients pourront demander à la visionner n'importe quand; cela assurera que le point de vue de la banque est communiqué de façon uniforme.

Au bout du compte, nous croyons qu'un code de conduite sur cassette vidéo est de loin préférable à un document écrit.

M. Zed: M. Birmingham, madame, monsieur, je vous suis reconnaissant d'avoir pris la peine de comparaître devant notre comité aujourd'hui.

Je crois que l'une de nos difficultés vient du fait que les banques, dont vous êtes le troisième représentant à venir nous rencontrer, délèguent, l'une après l'autre, des gens qui font des relations publiques et nous expliquent comment leur banque est prête à tout faire pour aider les petites et moyennes entreprises. Il y a plusieurs semaines, nous avons entendu un groupe de gens qui sont venus nous dire que les banques ne faisaient pas du très bon travail. Il y a donc manifestement un conflit ou des tensions quelque part, il y a quelque chose qui cloche.

Il y a deux ou trois jours, le *The Globe and Mail* publiait un article dans lequel on disait que vous défiliez l'un après l'autre devant notre comité, comme des pêcheurs repentis, pour vous confesser de n'avoir pas fait du très bon travail, tout en promettant de faire mieux à l'avenir.

Tout cela est bien beau, mais je voudrais savoir, premièrement—et j'ai déjà posé cette question—si vous croyez que notre comité a une influence quelconque dans le secteur bancaire.

M. Birmingham: Sans l'ombre d'un doute, oui.

M. Zed: Dans ce cas, pourquoi faut-il un comité de la Chambre des communes pour forcer les grandes banques à transmettre le message à leurs succursales? Pourquoi faut-il porter une affaire au niveau du président ou du vice-président, dans votre cas, pour que cela aboutisse?

[Text]

[Translation]

• 1115

That leads me to the next conclusion, which is where some of us have been going: the whole question of regulation. Do banks need to be regulated in Canada?

Mr. Birmingham: Your constituents are a good example. When people focus on an issue, it throws a hell of a lot of light and heat on it. Things that may have been in progress all of a sudden get accelerated. There's no question about that.

Clearly the recession had a major impact on what transpired in the country. We had seven, eight or nine years of nothing but up. Everybody was having a good time. There were lots of jobs and lots of wealth being created. The recession came and there was a tremendous downturn.

I would suggest to you there were a lot of businesses and banks through that period that had not experienced the depth of recession we've had in this country over the last few years. So you've had a tremendous learning experience not only for the bankers but clearly for the community at large as a result of that.

Like any large institution we have 1,000 delivery points and a lot more individuals than that. We have to react. We are not the fastest reactors in the world. Everybody can tell you that. You would be crazy to think we were. We have 30,000 people working in Canada for us. To turn 30,000 people around on a dime is not an easy thing.

So what you need, quite frankly, is the pressure that comes from a head office telling people very clearly "We're cleaning up the process and making it easier to give loans. Here is where we're trying to go." You have to reinforce that over and over.

Mr. Zed: I'm not trying to put words in your mouth, but are you suggesting things are okay at the head office and it just needs to be communicated out to the field?

Mr. Birmingham: No, things aren't okay. Clearly they're not okay. But I think there is a transition an organization has to go through. As we went through the process of the recession, we increased our training levels dramatically over what happened. Clearly we found out when things are going right people don't act the same way as when the pressure builds and things aren't going quite so right.

Mr. Zed: This committee has recently heard two lobby groups: your own lobby group—the Canadian Bankers Association—and the Canadian Chamber of Commerce. The Canadian Chamber of Commerce said debt, taxation and under-education are issues affecting credit in Canada.

The Canadian Bankers Association and the previous witness, the Bank of Montreal, disagreed with them twice. They said there is no under-demand for credit and it is not impossible for their account managers to spend time managing individual accounts. Do you agree or disagree with the Canadian Chamber of Commerce? On the first point, do you have the time to manage individual accounts? Secondly, what is the cause of the credit crunch? Is it over-taxation or over-regulation, which are the points of both lobby groups?

Cela m'amène à l'autre conclusion à laquelle certains d'entre nous sont arrivés: c'est toute la question de la réglementation. Les banques doivent-elles être réglementées au Canada?

M. Birmingham: Vos commettants vous fournissent un bon exemple. Lorsque les gens s'intéressent de près à une affaire, cela jette beaucoup de lumière sur la question, cela crée des pressions et tout à coup, les choses qui étaient déjà en train s'accélérent. Cela ne fait aucun doute.

Il est clair que la récession a eu un impact majeur sur la situation au pays. Pendant sept, huit ou neuf ans, les affaires étaient florissantes. Tout allait très bien. Il y avait des emplois et les gens s'enrichissaient. Puis, il y a eu la récession et un recul extraordinaire.

À mon avis, à ce moment-là de nombreuses entreprises et bien des banques ne savaient pas ce que voulait dire une récession comme celle que nous avons eue au Canada au cours des dernières années, de sorte que non seulement les banques, mais tout le milieu des affaires en général ont beaucoup appris grâce à cette expérience.

Comme toute autre grande institution, nous avons 1 000 succursales et un nombre encore plus élevé d'employés. Nous devons réagir. Nos réactions ne sont pas les plus rapides au monde, tout le monde vous le dira. Ce serait fou de croire le contraire. Il y a 30 000 personnes qui travaillent au Canada pour nous et ce n'est pas facile de demander à 30 000 personnes de changer du jour au lendemain.

Il faut donc que la direction générale fasse pression auprès des employés en leur disant très clairement: «Nous simplifions le processus pour faire en sorte qu'il soit plus facile d'accorder des prêts. Voilà ce que nous essayons de faire». Il faut constamment le répéter.

M. Zed: Je n'essaie pas de vous mettre les mots dans la bouche, mais est-ce que vous voulez dire que tout est parfait au siège social et qu'il suffit de communiquer le message aux succursales?

M. Birmingham: Non, il est clair que tout n'est pas parfait, mais je pense que toute organisation doit passer par une période de transition. Pendant la récession, nous avons fait un effort considérable pour améliorer le niveau de formation de nos employés. Nous nous sommes aperçus que lorsque les choses allaient bien, les gens n'agissaient pas de la même façon que lorsque les pressions s'accumulent et que les choses ne vont plus tout aussi bien.

M. Zed: Notre comité a entendu récemment deux groupes de lobbyistes: votre propre lobby—l'Association des banquiers canadiens—et la Chambre de commerce du Canada. Cette dernière a dit que la dette, les impôts et le manque de connaissances sont des problèmes qui affectent le crédit au Canada.

L'Association des banquiers canadiens et le témoin précédent, la Banque de Montréal, n'étaient pas d'accord avec eux sur deux points. Ils ont dit que la demande de crédit n'avait pas diminué et que leurs directeurs des comptes avaient bel et bien le temps de gérer les comptes individuels. Êtes-vous d'accord ou non avec la Chambre de commerce du Canada? Premièrement, avez-vous le temps de gérer les comptes individuels? Deuxièmement, quelle est la cause du resserrement du crédit? Est-ce une trop lourde imposition ou une trop grande réglementation, comme le prétendent ces deux groupes de lobbyistes?

[Texte]

Mr. Birmingham: There are about 20 intersecting themes in here.

Clearly the problems cannot be attributed to any particular instance of anything. Quite frankly, the problems that come to bear on most businesses at the end of the day are a concentration of many problems, each leading to an ultimate and sometimes deadly result.

Clearly paperwork is a huge issue. We found it in our own branches. We were making people do so much paperwork they did not spend the time. We have spent time on particular industries, sector by sector. We've talked to associations and companies as to what's specifically unique about their industry and what we have to look at. We've tried to design the paperwork to fit that industry rather than taking things into account that don't apply.

[Traduction]

M. Birmingham: Il y a environ 20 thèmes qui s'entrecoupent ici.

Manifestement, les problèmes ne peuvent être attribués à une seule cause. Franchement, les problèmes auxquels font face, au bout du compte, la plupart des entreprises sont faits d'une multitude de problèmes menant, chacun, à un résultat parfois funeste.

Sans aucun doute, la paperasserie est un gros problème. C'est ce que nous avons constaté dans nos succursales. Les gens n'avaient pas suffisamment de temps à consacrer aux paperasses que nous leur demandions de fournir. Nous avons étudié certaines industries, secteur par secteur. Nous avons parlé à des associations et à des compagnies pour savoir quelles étaient les caractéristiques uniques de leur secteur et ce que nous devions examiner. Nous avons essayé de créer des formulaires en fonction de chaque secteur, plutôt que de tenir compte de critères qui ne s'appliquaient pas.

• 1120

So clearly paperwork dealing with government regulation is a problem for small business. Everybody will agree taxes are a problem. I don't think anybody would disagree with that one. Banks have been a problem.

So there's a clear picture, and I think the value of this committee is its ability to intertwine all those issues to come to a resolution. Nobody else has the ability. Everybody deals with their own sector and their own area, bit by bit. It's the ability of this committee to weave all these together in order to come up with a good solution.

Mr. Zed: Okay, Mr. Birmingham. I see we're having kind of a nice discussion, but I guess what I'm trying to find out is whether there is something specific our committee can do. There are thousands of Canadians watching our committee. They're watching you folks come forward, parade, telling everyone what a great job you're doing for small and medium-sized business.

Now, there've been some specific suggestions, perhaps more regulation. I'm not personally a big believer in regulation, but I also happen to know the constituents out there are telling me banks have become so powerful and so pervasive in our society that perhaps a regular or annual kind of polishing up before a parliamentary committee provides this kind of navel gazing, if you will, that makes them sensitive to small and medium-sized business.

That's a bit of a statement and a question that I'll ask on the code of conduct. You presently say you've had a system within your bank where you review incidents that may or may not provide some difficulties for customers in your bank. But isn't that really just putting the fox in charge of the chicken coop? That is the question I have. Really, how can you regulate yourself within your own bank?

Il est donc clair que la paperasserie créée par la réglementation gouvernementale est un problème pour les petites entreprises. Tout le monde sera d'accord pour dire que les taxes posent un problème. Je ne pense pas que quiconque le niera. Les banques ont été une source de problèmes.

Tout cela est clairement établi et je pense que l'utilité de votre comité vient du fait qu'il pourra avoir une vue d'ensemble de toutes ces questions pour en arriver à une solution. Personne d'autre n'a cette capacité. Chacun s'occupe de son propre secteur dans sa propre région, chacun de son côté. Votre comité a la possibilité de considérer ces questions comme un tout pour arriver à une bonne solution.

M. Zed: Très bien, monsieur Birmingham. Notre échange de vues va dans le bon sens, mais ce que j'essaie de savoir, c'est s'il y a quelque chose de bien précis que notre comité pourrait faire. Il y a des milliers de Canadiens qui suivent nos audiences. Ils vous voient tous venir parader et nous dire que vous faites d'excellentes choses pour les petites et moyennes entreprises.

Il y a eu des suggestions précises, peut-être une plus grande réglementation. Personnellement, je ne crois pas beaucoup à la réglementation, mais certains de mes commettants me disent que les banques sont devenues si puissantes et si envahissantes dans notre société qu'il est peut-être nécessaire qu'un comité parlementaire examine régulièrement ou annuellement leurs activités, leur donne l'occasion de se regarder le nombril, si je peux m'exprimer ainsi, afin de les sensibiliser aux besoins des petites et moyennes entreprises.

J'aimerais faire une observation et poser une question au sujet du code de conduite. Vous dites qu'à l'heure actuelle, dans votre banque, il y a un système qui permet de passer en revue les incidents qui peuvent éventuellement poser des problèmes à vos clients. C'est comme si on demandait au renard de garder les poules dans le poulailler. Comment pouvez-vous réglementer vous-même au sein de votre propre banque?

[Text]

You used the words in your opening statement of fear, anxiety. Some customers when they come into your bank are not happy; they're nervous because they see this big bank. So how can we as parliamentarians deal with this feeling out there, that consumers feel that banks need more regulation, that there is no appeal mechanism?

Mr. Birmingham: The basis of your question or the underlying comment in your question is one I have a great deal of difficulty with. It's basically saying that the president of our organization and the vice-chairman have no interest in trying to solve problems and fix things. I find that extremely difficult to believe. In fact, I don't think it washes at all. I think at the end of the day we are composed of an institution of 30,000 people in Canada. People make mistakes, clearly. We have tried and we have, since the mid-1980s, had a very clear resolution process. If at the end of that process people do not feel comfortable with the result they have, there's a clear mechanism under OSFI to elevate that further.

Mr. Zed: But sir, we talked to the Superintendent of Insurance and he doesn't have that kind of power. There is no power for him to come and say "Look, you've been treated inappropriately by Bruce Birmingham". I guess my question is then, is there a need for a federal ombudsman? The CIBC obviously thought there was a need. My colleague Mr. Mills questioned the previous president about the Bank of Montreal. He said "That's great, I'll look at the problem".

With respect, Mr. Mills is a well-known parliamentarian in the Toronto area. Certainly, Mr. Rogers is well known in his bank. But what about that regular consumer out there who's not happy with the treatment or the conduct of the bank? Isn't there a perception that you are Bruce Birmingham and you're going to support your employees at your own bank?

I'm not trying to be difficult with you. I'm just trying to look at this as a public policy matter, whether or not there should be a code and an ombudsman attached to that code of enforcement rather than self-regulation. I don't know the answer. I'd like your view on that.

• 1125

Mr. Birmingham: I guess we have given it to you. At the end of the day, we believe there is no percentage in the president or vice-chairman of this bank supporting a position of our employees that is clearly wrong. I mean, I find it very difficult to accept that we would stand there and support a position, just because an employee happens to work for us, when it is clearly wrong.

Mr. Zed: I have personal experience that would disagree with you, but you're basically saying "Trust me, I'm the president of the bank".

Mr. Birmingham: Well, in the final analysis, we're saying we believe there's a mechanism, through the bank process and through OSFI, to find the solution.

[Translation]

Dans votre déclaration liminaire, vous avez parlé de craintes, d'angoisse. Certains clients ne sont pas très heureux lorsqu'ils viennent s'adresser à votre banque; ils sont nerveux face à cette grande institution. Qu'est-ce que nous pouvons faire, nous parlementaires, pour tenir compte des consommateurs qui estiment que les banques devraient être davantage réglementées, et qui réclament un mécanisme d'appel?

M. Birmingham: Le fondement de votre question ou l'observation sous-jacente me pose beaucoup de problèmes. En effet, vous dites essentiellement que cela n'intéresse pas le président ni le vice-président de notre organisation d'essayer de résoudre les problèmes. Je trouve cela extrêmement difficile à croire. En fait, je pense que ce n'est absolument pas vrai. Notre institution compte 30 000 employés au Canada. Évidemment, les gens commettent des erreurs. Depuis le milieu des années quatre-vingt, nous avons un processus de résolution des plaintes qui est très clair. Si, à la fin de ce processus, les gens ne se sentent pas à l'aise avec les résultats, ils peuvent porter l'affaire devant le Bureau du surintendant des institutions financières.

M. Zed: Mais monsieur, nous avons parlé au surintendant et il n'a pas ce genre de pouvoirs. Il n'a pas le pouvoir d'intervenir et de dire: «Écoutez, Bruce Birmingham ne vous a pas traité comme il convient». Ma question est donc la suivante: a-t-on besoin d'un ombudsman fédéral? La CIBC nous a dit que oui. Mon collègue, M. Mills, a posé la question au témoin précédent de la Banque de Montréal. Il a répondu: «Bonne idée, je vais examiner le problème».

Sauf le respect que je vous dois, M. Mills est un parlementaire très connu de la région de Toronto. M. Rogers est certainement bien connu au sein de sa banque. Mais qu'en est-il du consommateur ordinaire qui n'est pas satisfait de la conduite de la banque ou de la façon dont cette dernière l'a traité? N'a-t-on pas l'impression que vous, Bruce Birmingham, allez appuyer les employés de votre propre banque?

Je n'essaie pas d'être difficile avec vous, mais tout simplement d'envisager cela comme une question de politique publique, pour savoir s'il devrait, ou non, y avoir un code et un ombudsman chargé de veiller à son application, plutôt que l'autoréglementation. Je n'ai pas la réponse. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Birmingham: Je pense que nous vous l'avons dit. En fin de compte, aucune donnée ne permet de démontrer qu'un président ou un vice-président de notre banque appuie automatiquement un de nos employés qui n'a pas fait ce qu'il fallait. Écoutez, dire que nous puissions défendre la décision d'un employé tout simplement parce qu'il ou elle travaille pour nous, alors que cette décision n'est manifestement pas la bonne, est un argument que j'ai beaucoup de mal à accepter.

M. Zed: Mon expérience personnelle m'empêche d'être d'accord avec vous, mais vous dites essentiellement: «Faites-moi confiance, je suis président de la banque».

M. Birmingham: Eh bien, ce que nous disons, en dernière analyse, c'est qu'il existe, à notre avis, un mécanisme au sein de la banque et au Bureau du surintendant des institutions financières, pour arriver à une solution.

[Texte]

We would not rule out, at the end of the day, if this committee deems it necessary, putting in an ombudsman. They will do so, and we will clearly abide by that suggestion. We have given you a view.

Mr. Schmidt: I have a couple of questions. First of all, it has to do with your total loan portfolio to business and what proportion of that is small business.

Mr. Birmingham: Our portfolio in Canada would run about \$16 billion to \$18 billion, depending on the cycle, the timing. It would be broken down by about \$3.5 billion to small business, \$5 billion to what we would call commercial or medium-sized businesses, and about \$8 billion to \$10 billion—it depends on the cycle of the year and the times—to the larger companies.

Mr. Schmidt: On the matter of the proportion—I've been trying to find the number and I think I have it, but I'm not entirely sure—of the Small Businesses Loans Act, of the overall loan portfolio, what proportion would be the SBLA loans?

Mr. Birmingham: It's \$400 million, but it's. . .

Mr. Schmidt: So it's about 0.2.

Mr. Birmingham: Yes.

Mr. Schmidt: If I compare those numbers on the submission you gave us, on page seven of your presentation notes—and I notice your total small business loan portfolio. I look at the various percentages there, I compare the SBLA loan portfolio, and I notice the differences. For example, transport and communication on your overall loan portfolio comprises about 6%, but under the loan portfolio on the SBLA it represents 25%.

Clearly there's a major shift in terms of the proportion of the SBLA loan being devoted to transportation from the overall portfolio. I'm just wondering what the content of the application of those loans in the SBLA 25% sector of that pie is. Exactly what is it that's being financed there?

Mr. Birmingham: As you're aware, the program is restricted basically to capital goods and so all the money is directed to that area. What you've had as a result of the recession... and the perception among business, I think in general in Canada and small business in particular, is that the economy is improving and there are going to be opportunities. Many of these companies have not spent money on capital goods over the last few years, so you have a tremendous investment now in equipment by these small businesses.

For example, we have seen a significant number of loans being made in the forestry industry to small companies to buy skidders, trucks to do logging, hauling, and equipment of that nature. We've seen a lot go into the trucking industry per se; transportation and small businesses are taking equipment for that area.

[Traduction]

Nous n'excluons pas la possibilité qu'en fin de compte, si le comité le juge nécessaire, il y ait un ombudsman. Nous respecterons la recommandation du comité, si c'est le cas. Nous vous avons donné notre point de vue.

M. Schmidt: J'ai quelques questions. La première est la suivante: quel pourcentage de votre portefeuille total de prêts aux entreprises représentent ceux que vous accordez aux petites entreprises?

M. Birmingham: Notre portefeuille au Canada s'élève à environ 16 ou 18 milliards de dollars, selon le cycle, le moment. Je dirais qu'environ 3,5 milliards de dollars vont aux petites entreprises, 5 milliards de dollars à ce que j'appellerais les entreprises commerciales ou les entreprises de taille moyenne, et de 8 à 10 milliards de dollars—selon le moment du cycle de l'année—aux plus grandes entreprises.

M. Schmidt: Pour ce qui est du pourcentage—j'essaie de trouver le chiffre et je pense que je l'ai, mais je n'en suis pas entièrement certain—quel pourcentage de votre portefeuille total de prêts représentent ceux qui sont accordés dans le cadre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises?

M. Birmingham: 400 millions de dollars, mais. . .

M. Schmidt: Donc, cela représente environ 0,2.

M. Birmingham: Oui.

M. Schmidt: Si je compare ces chiffres à ceux que vous nous avez donnés, à la page 11 de votre exposé—où je remarque que vous parlez de votre portefeuille total des prêts aux petites entreprises. Je regarde les divers pourcentages et en les comparant au portefeuille de prêts accordés dans le cadre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, je constate des différences. Par exemple, le transport et les communications représentent environ 6 p. 100 de votre portefeuille total de prêts, mais 25 p. 100 du total des prêts accordés dans le cadre de la Loi sur les petites entreprises.

De toute évidence, il y a un écart important entre la proportion des prêts aux sociétés de transport consentis aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, par rapport au portefeuille global. Je me demande à quoi correspond cette tranche de 25 p. 100 des prêts consentis aux termes de la LPPE? Qu'est-ce qui est financé exactement?

M. Birmingham: Comme vous le savez, le programme se limite essentiellement aux biens d'immobilisation, de sorte que tous les prêts sont accordés à cet effet. Ce qui s'est passé à la suite de la récession... et l'impression qu'on a dans les entreprises et, je pense, de façon générale au Canada et plus particulièrement dans les petites entreprises, c'est que les perspectives économiques s'améliorent. Bon nombre de ces sociétés n'ont absolument pas dépensé d'argent pour acquérir des biens d'immobilisations au cours des dernières années, de sorte que qu'en ce moment, ces petites entreprises investissent considérablement dans du matériel.

Par exemple, un nombre important de prêts ont été accordés à des petites entreprises du secteur forestier pour acheter des débusqueuses, des camions pour l'exploitation forestière et le transport et du matériel de ce genre. Il y a eu beaucoup d'investissements dans le secteur du camionnage comme tel; les sociétés de transport et les petites entreprises de ce secteur achètent du matériel.

[Text]

That's where we see the capital goods sector. Those companies in this recession that did not reinvest in capital goods are taking the opportunity, now that they view the economy as coming back, of spending money in that area.

• 1130

Mr. Schmidt: I appreciate that. That's not a surprising answer. I expected that part of it.

What proportion of this composition of capital goods they're investing money in would be in trucks, for example, or that type of thing?

Mr. Birmingham: I wouldn't have that number right off the top, but I'm sure we could try to get it for you.

Mr. Schmidt: Would that be half, or less than half, or where would...?

Mr. Birmingham: I think it would be a lot less than half.

Mr. Schmidt: Okay. You did mention those two examples of skidders and trucks in the forestry industry. Some major component of that must be in there, or else those examples wouldn't have come to the forefront of your memory at this point.

Mr. Birmingham: Yes.

Mr. Schmidt: So it's obviously in there.

Mr. Birmingham: That is clearly an area because it affects B.C., parts of Northern Ontario and New Brunswick. That's where we see that kind of growth coming from.

Mr. Schmidt: Changing direction just a little bit, you're also involved in the investment dealer part of the securities industry as one of your subsidiaries.

Mr. Birmingham: Yes.

Mr. Schmidt: I notice in the overall consolidated figures the banking industry has had a dramatic increase in the loans to investment dealers and brokers. In 1993 the increase was about 462% into investment dealers and brokers, as indicated here. Loans to investment dealer subsidiaries increased 61% over the previous year. In each case the numbers are in excess of \$6 billion for a total of about \$12 billion.

Could you explain, in terms of your particular part in those numbers, what proportion of loan portfolio goes to investment dealers?

Mr. Birmingham: For the overall bank, I'd have to get the specific number. But most of those loans go to finance inventory where the investment dealers support the provincial government bond issues and make markets for Government of Canada bonds. The support also goes to major corporations to support bond issues. Most of the money that goes in there is not permanent, in the sense it is financing inventory to bridge distribution of bond issues to supply a market so there can be trading in bond issues. They are not, in a sense, permanent loans into the industry.

[Translation]

C'est ce que recouvre le secteur des biens d'immobilisations. Les entreprises qui n'ont pas réinvesti dans des biens d'immobilisations pendant la récession profitent maintenant de la reprise économique pour le faire.

M. Schmidt: Je comprends cela. Votre réponse ne m'étonne pas. Je m'y attendais.

Dans quelle mesure ces investissements en biens d'immobilisation servent-ils à l'achat de camions, par exemple, ou autres pièces d'équipement de ce genre?

M. Birmingham: Je n'ai pas la réponse en tête, mais je pourrais sûrement vous la faire parvenir.

M. Schmidt: Serait-ce approximativement la moitié, moins de la moitié...?

M. Birmingham: C'est probablement beaucoup moins que la moitié.

M. Schmidt: Très bien. Vous avez donné les exemples des débuseuses et camions du secteur forestier. Cela doit être un élément important qui figure quelque part; sinon, ces exemples n'auraient pas été si frais dans votre mémoire.

M. Birmingham: Oui.

M. Schmidt: Donc, cela figure quelque part.

M. Birmingham: Oui. C'est un élément important pour la Colombie-Britannique, certaines régions du Nord de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick. C'est dans ces régions qu'on peut assister à une croissance.

M. Schmidt: Changeons de sujet. Par l'entremise de vos filiales, vous investissez dans le courtage en valeurs mobilières.

M. Birmingham: C'est exact.

M. Schmidt: Je constate, en regardant les données d'ensemble pour le secteur bancaire, qu'il y a eu une hausse spectaculaire des prêts accordés aux courtiers en valeurs mobilières. En 1993, ces prêts ont augmenté d'environ 462 p. 100, comme on l'indique ici. Les prêts aux filiales de courtage en valeurs mobilières ont augmenté de 61 p. 100 par rapport à l'année précédente. Dans chaque cas, on parle de plus de 6 milliards de dollars pour un total d'environ 12 milliards de dollars.

En ce qui vous concerne, quelle proportion de votre portefeuille de prêts est consentie aux courtiers en valeur mobilière?

M. Birmingham: Je n'ai pas de chiffre précis pour toute la banque. La plupart de ces prêts sont consentis aux courtiers pour soutenir l'émission d'obligations des gouvernements provinciaux et assurer des marchés pour les obligations du gouvernement du Canada. Ils sont aussi accordés aux grandes sociétés pour appuyer l'émission d'obligations. La plupart de cet argent n'est pas prêté de façon permanente, en ce sens qu'il sert à financer l'inventaire et à fournir un marché pour les obligations. Il ne s'agit donc pas essentiellement de prêts permanents à ce secteur.

[Texte]

It goes up and down based on their inventory of T-bills. When they bill at an auction of T-bills, they will take the inventory in and we will finance the industry as a whole. All the banks do it. We support the dealer industry by providing it with capital to buy the T-bills from the government to support those activities. Those numbers vacillate quite largely depending on the activity in the bond markets, the bond financing, and the IPO and stock markets distribution of issues when they go on.

Mr. Schmidt: Related to this, one of the concerns a small business has is permanent-type financing, which is in the form of equity of one kind or another. It is very often in share capital, and as investment dealers they go into the underwriting business.

Do you find you can be in a conflict situation, where on the one hand you are financing a business and on the other hand, through your subsidiary of the investment dealer part, you encourage it to seek permanent financing? What sort of relationship do these things have within your own banking operation?

Mr. Birmingham: It's a complicated question, but the basic rules require that we give full disclosure, where we are a bank financing a company and our dealer subsidiary intends to do a market issue of any kind. There is a full disclosure in the prospectus of our involvement in that activity. To a large degree, the types of things they're doing do not impact the bank on a daily basis.

In other words, they have a client base. In many cases customers prefer to deal with the same bank and dealer. In many cases they have an absolute preference to deal differently. They prefer not to have the same bank and dealer, and it's pretty clear whatever the client's decision is, that's what happens.

• 1135

Mr. Schmidt: Does this affect the access or the capital pool that is available to small business as a sector if in fact you have the opportunity to shift from this pool now into this other pool?

Mr. Birmingham: No.

Mr. Ifody: Thank you very much for your presentation. I just want to pick up on a theme addressed by my colleague, Mr. Schmidt. I represent a riding with a pulp and paper mill. Currently the workers are undergoing a process where they're trying to purchase the mill with private investors. This has been going on for three years and they've had extreme difficulties in securing financing. I believe, sir, they approached your bank, as one of the large six banks, for support and were turned down. The principle investor of this buy-out said to me, and I'm quoting, "David, every time we told them that it was a pulp and paper mill, they slammed the door in our face".

I notice from some of the figures presented to the committee that in 1993, logging and forestry, in terms of loans by the big six, was down 35%. Just a couple of moments ago you stated you were making investments in forestry and so on. Once again I'll put the question to you in the same way I have been doing with the other banks and again this morning to the Bank of Montreal.

[Traduction]

Le nombre de ces prêts fluctue en fonction de l'inventaire de bons du Trésor. Lorsqu'une banque soumissionne lors d'une adjudication de bons du Trésor, elle prend l'inventaire et se trouve ainsi financer le secteur dans son ensemble. C'est ce que font toutes les banques. Nous soutenons le secteur du courtage en valeurs mobilières en lui fournissant du capital pour acheter des bons du Trésor du gouvernement, pour appuyer ces activités-là. Les chiffres varient grandement selon l'activité du marché des obligations, le financement des obligations, l'émission initiale et la distribution des émissions sur les marchés boursiers.

M. Schmidt: Vous savez sans doute que les petites entreprises ont du mal à obtenir du financement permanent, que ce soit sous forme de capital ou autre. Il s'agit souvent de capital-actions, et, en ce sens, les courtiers en valeurs mobilières s'adonnent à des activités de prises fermes.

Ne croyez-vous pas qu'il y a là conflit puisque, d'une part, vous financez une entreprise et que, d'autre part, par l'entremise de votre filiale de courtage en valeurs mobilières, vous encouragez cette entreprise à obtenir un financement permanent? Quelles sont les relations entre ces différents éléments au sein de vos activités bancaires?

M. Birmingham: C'est une question compliquée. Les règles fondamentales nous obligent à divulguer le nom des entreprises que nous finançons et les émissions sur le marché faites par nos filiales de courtage en valeurs mobilières. Toutes ces activités sont divulguées dans le prospectus. Mais, dans une large mesure, elles n'ont pas d'incidence sur le fonctionnement quotidien de la banque.

Autrement dit, les courtiers ont leurs propres clients. Souvent, ces clients préfèrent traiter avec la banque associée au courtier. Mais il arrive aussi souvent qu'on préfère faire affaire avec une banque et un courtier qui ne sont pas associés. C'est au client de décider.

M. Schmidt: Cela a-t-il une incidence sur le capital auquel pourraient avoir accès les petites entreprises, si, de fait, vous avez la possibilité de déplacer les fonds à votre guise?

M. Birmingham: Non.

M. Ifody: Merci beaucoup de votre exposé. J'aimerais revenir sur ce qu'a dit mon collègue, M. Schmidt. Je représente une circonscription qui compte une usine de pâtes et papiers. À l'heure actuelle, les travailleurs tentent d'acheter l'usine en collaboration avec des investisseurs du secteur privé. Voilà trois ans qu'ils essaient d'obtenir du financement et cela leur est très difficile. D'ailleurs, monsieur, je crois qu'ils se sont adressés à votre banque, puisque c'est une des six plus grandes banques du pays, et que vous avez rejeté leur demande. Le principal investisseur m'a dit, et je cite: «David, aussitôt que nous leur disions qu'il s'agissait d'une usine de pâtes et papiers, ils nous fermaient la porte au nez».

Dans les chiffres que vous nous avez présentés pour 1993, j'ai remarqué que les prêts consentis pas les six grandes banques au secteur forestier avaient baissé de 35 p. 100. Or, vous venez de nous dire que vous investissez dans l'exploitation forestière et les autres secteurs de ce genre. Je vous pose donc la question que j'ai posée aux autres banques et aux représentants de la Banque de Montréal ce matin.

[Text]

Mr. Chairman, the experiences of the people in Provencher, whom I represent, seem to fly straight in the face of the representations made to this committee by the bank. I want to be as courteous as I can, sir, in terms of making these contradictions. I don't want to be insulting, but it does provide some very, very troubling incidents here.

This is a profitable mill. I understand it's one of the most profitable of Abitibi in Canada. It means 1,000 jobs around Pine Falls and Lac du Bonnet, where I am from. There doesn't seem to be an easy way around this. How do you explain your comments about supporting the forestry industry and this blatant evidence that suggests otherwise?

Mr. Birmingham: It's very difficult to deal with these cases without having all the material and going specifically into them. Clearly, you mentioned the decrease in the amount of loans to the pulp and paper sector. I can tell you right now, the pulp and paper sector had the greatest IPO and refinancing of share issues of virtually any sector in this country over the last year, year and a half. They have raised enormous amounts of shareholder capital. All that capital has clearly gone to pay the banks out.

So, if you look at the statistics, I don't think you can co-relate the decline in borrowings in the forestry sector to a withdrawal from the banking industry. The fact of the matter is that the industry raised enormous amounts of money based on the cyclicity of the business and the investors' view that there would be a major recovery in the industry.

In fact, it's pretty clear. It's on the record which companies went to the markets for huge amounts of money. Some of them did it two and three times within an 18-month span. They've raised enormous amounts.

It's very difficult, though, to deal with the individual case. I will tell you what we looked for in the pulp and paper industry. There are major issues dealing with the pulp and paper industry today because of environmental concerns. The Province of British Columbia has recently introduced some new regulations dealing with the environment.

We haven't had a chance to review them all. But it appears the new regulations, for instance, claim a bank cannot take any action until it's submitted a full statement of the environmental position of that company. Now, it is going to be very difficult to lend to an industry if the regulations claim we can't do anything at all until a full environmental review has been completed. We haven't gone through them all. The documents just arrived recently. The environment is a major issue dealing with the pulp and paper industry. The pulp and paper industry is extremely cyclical and the projections that our own institution made about where the price of pulp was going were completely off in the last recession. At some points the numbers were less than half what we'd predicted pulp prices would be.

Mr. Ifody: But the industry is on the upswing again. Are you aware of this?

[Translation]

Monsieur le président, l'expérience des habitants de Provencher, que je représente, va directement à l'encontre des propos tenus par cette banque devant notre comité. Je tente de rester courtois, monsieur, et je ne voudrais pas vous insulter, mais il y a, de toute évidence, des contradictions très troublantes.

Cette usine est rentable. Je crois savoir que c'est l'une des plus rentables qu'ait Abitibi au Canada. Elle fournit 1 000 emplois aux municipalités de Pine Falls et Lac du Bonnet, ma ville d'origine. Il ne semble pas y avoir de solutions faciles. Comment pouvez-vous prétendre soutenir l'industrie forestière alors que cet exemple prouve tout à fait le contraire?

M. Birmingham: Il est très difficile de traiter d'un cas particulier sans avoir tous les détails. Vous avez fait allusion à la baisse du montant prêté au secteur des pâtes et papiers. Je peux vous dire que c'est dans ce secteur qu'il y a eu le plus d'émissions initiales et de refinancement d'actions au cours des derniers 12 ou 18 mois. Les entreprises de ce secteur ont réussi à trouver des sommes importantes en capital-actions qui ont servi à payer les banques.

Je ne crois pas qu'en examinant les statistiques, vous puissiez dire que le déclin des prêts consentis au secteur forestier est attribuable à un retrait des banques. En fait, le secteur a réussi à trouver des sommes d'argent énormes en raison de sa nature cyclique et de la conviction, chez les investisseurs, qu'il connaîtrait une reprise importante.

Tout cela est très clair. Tout a été consigné; on sait quelles entreprises ont obtenu d'énormes sommes d'argent sur les marchés. Certaines l'ont fait deux ou trois fois au cours des 18 derniers mois. Elles ont obtenu d'énormes sommes d'argent.

Il est difficile de traiter d'un cas particulier. Je peux vous dire ce que nous recherchons dans le secteur des pâtes et papiers. Ce secteur est dorénavant plus délicat en raison des préoccupations écologiques contemporaines. D'ailleurs, la Colombie-Britannique vient d'adopter de nouveaux règlements sur l'environnement.

Nous n'avons pas encore eu la chance de les examiner tous. Mais il semble, par exemple, qu'une banque ne puisse rien faire tant qu'elle n'a pas un rapport détaillé de la position environnementale de l'entreprise. Il sera donc difficile de consentir des prêts à ce secteur si le règlement stipule que nous ne pouvons pas le faire tant qu'un examen environnemental complet n'a pas été fait. Nous n'avons pas encore passé en revue tous ces nouveaux règlements, car nous venons à peine de les recevoir. Mais l'environnement est un facteur crucial lorsqu'on fait affaire avec le secteur des pâtes et papiers. Le secteur des pâtes et papier est extrêmement cyclique et nos propres projections sur le prix de la pâte se sont révélées complètement fausses pendant la dernière récession. À un moment donné, le prix de la pâte était inférieur de plus de moitié à ce que nous avions prédit.

M. Ifody: Mais il y a un nouveau regain dans ce secteur. Le saviez-vous?

[Texte]

Mr. Birmingham: I'm aware that it's on the upswing, but pulp prices have not moved significantly. I'm trying to put it all to you in a framework. Many of those industries require major capital expenditures to deal with pollution issues, to clean up their operations. That clearly is not going into money-producing type of activities. It's beneficial for the country and for the environment, but it is a lot of money.

Mr. Iftody: I think we're getting off into discussions about environmental things.

Mr. Zed asked you whether this committee was having some benefit and you said they're putting the light on it and it's made some changes. Then he suggested that if we do this once a year, perhaps there would be even greater changes.

If we had some firm regulatory measures in legislation, do you think that instead of doing this twice a month, once a month, once a year and so on—if we made a fundamental change, would that force the light on you on a continual basis and this would be in the public best interest of all of us? I'd appreciate a short answer, please.

Mr. Birmingham: We would have no problem appearing before a committee and outlining what we have done. We would have difficulty, and I think it's against the actions of the market, to regulate the situation. At the end of the day, competition will bring all of the players to a point where they perform. Clearly our customers have the option of voting on our activities every day. If they don't like what we're doing, they can vote and move all their business to somebody else. We have a daily vote.

So an appearance is no problem for us. We're prepared to give statistics. One of the problems I've heard about from this committee concerns the uniformity of statistics. The banks all run their statistics on a different basis, and I think a good starting point would be a uniform statistic base. It would be very difficult for us to go back because we all have our statistics and our interests are different, but in terms of moving forward, I think an underlying statistical agreement would go a long way toward letting people see how we're performing.

Mr. Iftody: Thank you.

The Chairman: Thank you for offering that, Mr. Birmingham. I also want to compliment you on the statistical presentation that you gave us, which was far more detailed than anything we received from the two banks that appeared previously. That will be helpful to us.

Monsieur Rocheleau, s'il vous plaît.

M. Rocheleau: Merci, monsieur le président. Je voudrais vous poser la même question que j'ai posée au représentant de la Banque de Montréal, lequel a comparu avant vous.

Dans le cadre de mon expérience pour le compte du gouvernement du Québec auprès des petites et moyennes entreprises de ma région, la région de Trois-Rivières, j'ai été témoin, à trop de reprises à mon avis, d'une pratique bancaire

[Traduction]

M. Birmingham: Oui, je suis au courant, mais le prix de la pâte n'a pas beaucoup bougé. J'essaie de vous décrire le contexte. Dans bon nombre de ces secteurs, il faut investir des sommes très importantes dans les immobilisations pour régler les problèmes de pollution, pour rendre les opérations écologiques. Ces investissements ne sont pas productifs. Ils sont avantageux pour le pays et pour l'environnement, mais ils représentent des sommes importantes.

M. Iftody: Nous nous écartons de notre sujet pour aborder des considérations environnementales.

Monsieur Zed vous a demandé si notre comité servait à quelque chose et vous avez répondu qu'il faisait la lumière sur les enjeux les plus importants et qu'il permettait d'apporter des changements. Il a ensuite dit que, si nous menions ce genre d'étude chaque année, les changements que nous provoquerions pourraient davantage se faire sentir.

Si la loi prévoyait des mesures réglementaires plus fermes, croyez-vous que, plutôt que d'examiner vos activités deux fois par an, une fois par mois ou une fois par année, si nous apportions un changement fondamental, vos activités seraient scrutées de façon continue, ce qui serait dans l'intérêt de tous? Je vous saurais gré de répondre brièvement.

M. Birmingham: Nous n'avons pas d'objection à comparaître devant un comité pour décrire nos réalisations. Toutefois, nous nous objecterions à ce qu'on tente de réglementer le marché. Au bout du compte, c'est la concurrence qui force tous les joueurs à donner leur meilleur rendement. En outre, nos clients auront la possibilité chaque jour de se prononcer sur nos activités. S'ils n'aiment pas ce que nous faisons, ils peuvent choisir de faire affaire ailleurs. On vote pour ou contre nous tous les jours.

Nous sommes donc disposés à comparaître devant votre comité. Nous sommes aussi disposés à vous donner des statistiques. J'ai entendu dire que votre comité se préoccupait de l'uniformité des statistiques. Chaque banque compile les siennes de façon différente; vous pourriez donc commencer par proposer l'établissement d'une base statistique uniforme. Il serait difficile pour nous de revenir en arrière, et nous avons tous nos statistiques et nos propres intérêts, mais pour ce qui est de l'avenir, une entente sur les statistiques entre les banques contribuerait grandement à informer la population sur nos activités.

M. Iftody: Merci.

Le président: Merci pour cette suggestion, monsieur Birmingham. J'aimerais aussi vous féliciter des tableaux statistiques que vous nous avez présentés, qui sont beaucoup plus détaillés que tous ceux que nous avons obtenus des deux banques qui vous ont précédé. Ils nous seront très utiles.

Mr. Rocheleau, please.

Mr. Rocheleau: Thank you, Mr. Chairman. I will ask you the same question I asked the representative of the Bank of Montreal who appeared before you did.

In my experience in the Government of Quebec with small and medium businesses in my region, the Trois-Rivières area, I noticed that often, too often in my opinion, when a business that received a loan from the bank doesn't seem secure

[Text]

qui consiste, pour une banque, lorsque les garanties semblent insécures au sein d'une entreprise qui a bénéficié d'un prêt, à décider de son propre chef d'imposer à ladite entreprise la présence d'une firme comptable qui va procéder à une vérification rapide de la situation financière afin de protéger les garanties de la banque, pour avoir l'heure juste au nom de la banque, et qui, ensuite, en fera assumer les frais par la «victime», soit l'entreprise déjà en difficulté.

Je me suis toujours interrogé sur cette façon d'agir, sur cette moralité, pour employer des gros mots. J'aimerais que vous commentiez là-dessus.

[Translation]

anymore, the bank will force it to undergo a quick financial audit by a firm of accountants of the bank's choice, in order to protect the bank's security. The bank then asks the "victim", the business in financial difficulties, to pay for that audit.

I've always wondered about that practice, about the morality of it. I would like to have your comments on that.

• 1145

[Technical Difficulty—Editor]

A witness: . . . charging them more money, you go the other way. So a lot of how this thing ends up working depends on the projections of the cashflow.

M. Rocheleau: Je ne conteste pas la légitimité, le bien-fondé de procéder à une telle intervention. Il est bien évident que lorsque l'entreprise est incapable d'assumer ces frais, elle ne les assumera pas. Cependant, comment se fait-il que la banque se permette d'imposer ces frais à la victime alors qu'il s'agit du propre intérêt de la banque, à moins que la victime soit en train d'agoniser? Si elle n'est pas en train d'agoniser, c'est elle qui devra assumer ces frais. Je me questionne sur la moralité de cela. Il y a quelque chose, selon moi, de trop facile dans cette opération et cela frise peut-être l'abus de pouvoir.

Mr. Birmingham: Clearly we cannot impose any third party into a company without their consent. Nobody can go and do work in any company without their consent.

So I would have to say if the decision is reached to have a third party go in, it is clearly reached between the company and the bank. Clearly that occurs.

If the cashflow shows a company cannot pay, it doesn't pay. I mean, it's as simple as that. At that juncture we do—

The Chairman: That's a bit disingenuous. You say sign a letter and such and such an auditing firm is coming in to have a look at your books. But if they don't sign the letter you pull the plug. Isn't that how it works?

• 1150

Mr. Birmingham: No, I wouldn't say that. I think one of the issues is education, both on the part of the employees and on the part of small businesses.

Our experience has been that when things get difficult, small companies generally don't have the resources and wherewithal to devote to analysing their positions totally. Therefore, a third party can devote the time and effort to review the marketing plans, the prospects in the business, and the cost structure of the business.

I think at that point many small businesses, quite frankly, go to their own accountants before they come and we talk to them about doing it. They clearly need the assistance at that point.

[Difficulté Technique—Éditeur]

Un témoin: . . . leur imposer des frais, on opte pour l'autre solution. Cela dépend donc surtout des projections concernant les liquidités.

Mr. Rocheleau: I am not disputing the validity of that practice. Obviously, if the business doesn't have the money to pay these fees, it won't pay them. However, how can the bank charge these fees to the victim when, in fact, it is the bank's interests that are at issue, unless the victim is agonizing? If the business can pay these fees, then it should pay them. I'm not questioning the morality of that. However, there is something too easy about this whole practice that comes close to abuse.

M. Birmingham: Nous ne pouvons imposer à une entreprise l'intervention d'un tiers sans qu'elle y consente. Personne ne se mêlera des affaires d'une entreprise sans son consentement.

Lorsqu'on décide de faire intervenir un tiers, c'est parce que l'entreprise et la banque se sont entendus pour le faire. C'est ainsi que ça se passe.

Si l'entreprise n'a pas les moyens de payer, elle ne paie pas. C'est aussi simple que cela. Alors, nous. . .

Le président: Cela me semble néanmoins un peu malhonnête. Vous dites que vous demandez à l'entreprise de signer une lettre dans laquelle elle s'engage à accepter que le cabinet d'experts-comptables X examine ses livres. Mais si l'entreprise refuse de signer la lettre, vous réclamez le remboursement du prêt. N'est-ce pas ainsi que ça fonctionne?

M. Birmingham: Non, ce n'est pas ce que je dirais. En fait, c'est une question d'éducation, parmi nos employés mais aussi de la part des petites entreprises.

D'après notre expérience, lorsque les entreprises sont en difficulté financière, elles n'ont généralement pas les ressources nécessaires pour analyser leur position dans l'ensemble. Par conséquent, un tiers peut consacrer temps et efforts à examiner les plans de mise en marché, les perspectives d'affaire et la structure de coûts d'une entreprise.

En fait, la plupart des petites entreprises vont voir leurs propres comptables avant que nous le leur suggérions. Elles savent qu'elles ont besoin d'aide.

[Texte]

Mr. Ianno: Thank you very much. First of all, I'd like to welcome you here, and also Mary Jo Field from my riding. I don't know if that's maybe because I'm getting too aggressive here with the banks.

First of all, one of my businesses deals with a bank. It's been in business three years, and I think I've dealt with four account managers in three years. So when you state your first point is keeping the continuity, I think that you may wish that to be the case and you may have the branch managers possibly in place, but I don't think the account managers are doing what you are saying. That's from my personal experience—anecdotal.

The next point I'd like to comment on is that you also state that small businesses are of vital importance to Canada, that you're going to help with that and that's what the bank's role is. Is that correct? Have I got it right?

Mr. Birmingham: It is a component of Canada, and it is an important component of Canada.

Mr. Ianno: Good. Thank you.

Your ratio is \$3.4 billion to small businesses, and small accordingly is under \$1 billion as compared to the Bank of Montreal, which is \$500,000, versus larger businesses at \$15.6 billion. I guess that ratio is 1 in 5. The CIBC is \$8 billion versus \$25 billion, which is 1 in 3, and the Bank of Montreal is \$5 billion versus \$10 billion, which is 1 in 2. Is there a reason why you're so low in the small business sector?

Mr. Birmingham: I think you're asking about, at the end of the day, the evolution of an institution over 200 years.

Clearly, as we look at how the business has grown, where this bank originated from, how it's grown over time, what our orientation has been over time, our focus and our growth patterns have evolved on a different basis than the other banks.

We are clearly the fourth largest bank in the country, so it's going to be hard to be the fourth largest bank in the country and to have loans bigger than the first bank in the country. So, proportionally, as you go down in the size of the organizations, you will find the percentage of loans—

Mr. Ianno: Yes, but I don't understand that. I'm not asking in terms of comparison of size. What I am saying is ratio. Regardless of how much you decide to invest in business, why are you not investing more to small business on an equal ratio, or increased ratio?

Mr. Birmingham: We have over the last two years been trying very hard to increase our proportion of the business. That's clear.

Mr. Ianno: Where was it two years ago? I don't have the stats in front of me.

Mr. Birmingham: There was \$600 million less in small businesses two years ago.

Mr. Ianno: Yes, but also half of it was on SBLA loans.

[Traduction]

M. Ianno: Merci beaucoup. J'aimerais d'abord vous souhaiter la bienvenue, à vous ainsi qu'à Mary Jo Field qui est de ma circonscription. Elle est peut-être venue parce que je suis trop agressif à l'égard des banques.

Une de mes entreprises fait affaire avec une banque. Cette entreprise existe depuis trois ans et, pendant ces trois années, je crois avoir traité avec quatre directeurs de comptes différents. Vous avez déclaré que votre priorité est la continuité; c'est peut-être votre souhait, et c'est peut-être le cas pour les directeurs de succursales, mais pas pour les directeurs de comptes. C'est ce que m'a prouvé mon expérience personnelle.

Vous avez aussi dit que les petites entreprises sont d'une importance vitale pour le Canada, que vous alliez les aider, puisque cela fait partie du rôle des banques. Est-ce bien ce que vous avez dit? Vous ai-je bien compris?

M. Birmingham: Les PME représentent en effet un élément important du Canada.

M. Ianno: Très bien. Merci.

Vous prêtez 3,4 milliards de dollars aux petites entreprises—les petites entreprises étant, selon vous, celles dont le chiffre d'affaire est inférieur à 1 milliard de dollars, alors que, pour la Banque de Montréal, c'est 500 000\$—contre 15,6 milliards de dollars aux grandes entreprises. Je dirais donc que la proportion est d'un pour cinq. La CIBC prête 8 milliards de dollars aux PME contre 25 milliards de dollars aux grandes entreprises, pour une proportion d'un pour trois, alors qu'à la Banque de Montréal, c'est de 5 milliards de dollars par rapport à 10 milliards de dollars, soit une proportion d'un pour deux. Pourquoi la proportion de vos prêts aux PME est-elle si faible?

M. Birmingham: En fait, vous me demandez de décrire l'évolution de notre banque au cours des 200 dernières années.

Si vous examinez la croissance du milieu des affaires, l'origine de notre banque, sa croissance et son orientation au fil des ans, vous constaterez qu'elle a évolué différemment des autres.

Notre banque est la quatrième en importance au Canada; il serait donc difficile pour nous de prêter davantage d'argent que la première banque du pays. Toute proportion gardée, si vous comparez la taille des organisations, vous constaterez que le pourcentage de prêts. . .

M. Ianno: Oui, je comprends cela. Ce n'est pas la taille de votre banque qui m'intéresse mais la proportion de prêts que vous versez aux PME. Quelles que soient les sommes que vous décidez d'investir dans les entreprises, pourquoi ne prêtez-vous pas plus aux plus petites? Pourquoi cette proportion ne pourrait-elle pas augmenter?

M. Birmingham: Au cours des deux dernières années, nous avons déployé de grands efforts à cette fin.

M. Ianno: Quelle était cette proportion il y a deux ans? Je n'ai pas ces données sous les yeux.

M. Birmingham: Il y a deux ans, nous avons prêté environ 600 millions de dollars de moins aux petites entreprises.

M. Ianno: Oui, mais la moitié de ces prêts ont été accordés en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

[Text]

[Translation]

Mr. Birmingham: Yes, that's clear.

Mr. Ianno: So you went up nine times in your SBLAs, as you stated. In effect it's government guaranteed and it's very convenient.

We appreciate that you're lending more to small businesses, but I wonder how much of it you would lend to small businesses without the SBLA, or how much of it you transferred over to the SBLA.

I'll leave that one alone, if you don't mind, and you can answer it in this other point, which is the relatively high failure rate of small business results in loan losses several times higher for this sector than for larger businesses.

When I look at page eight, I see small business, the average Canadian business loan losses, as a percentage of loans and bank acceptances as 0.75% on average. Other businesses, which I would assume means larger businesses, is 0.71%. I guess business in Canada is 0.71%. The total Scotiabank loan loss is 0.61%.

• 1155

I don't see where it says. . . Maybe I don't understand the word "relatively" several times higher, or maybe I'm missing something. Could you please explain that to me?

Mr. Birmingham: I think what has impacted the statistics in the last few years has been the major problem in the real estate sector.

Mr. Ianno: I guess if you go by years —

Mr. Birmingham: If you go by years, there is a clear pattern of being anywhere from infinite times larger to 10 times larger. It is in 1992 and 1993, when the impact of the real estate collapse in this country occurred, that the major problems —

Mr. Ianno: What happened then? The other businesses started to go down as compared with the smaller ones. Is that right?

Mr. Birmingham: No, we suffered significantly more losses in the major corporations than we did over time. . . If you look at the time series, in 1989 we suffered six times more losses in small business than we did in our other portfolio. In 1990 it's almost infinite. In 1991 it's 10 times. In 1992 and 1993, with the impact of the recession on the real estate industry, our losses in the major accounts grew very large.

Mr. Ianno: In the large businesses.

Mr. Birmingham: Yes.

Mr. Ianno: When you take into account what we just finished saying a few minutes ago, that in the last few years you were very poor in small business loans, even if you use the number infinite, it is probably very negligible compared with

M. Birmingham: Oui, c'est vrai.

M. Ianno: Comme vous l'avez dit, vous avez multiplié par neuf les sommes prêtées en vertu de cette loi, mais ce sont des prêts garantis par le gouvernement et, par conséquent, très peu risqués.

Je suis bien content de voir que vous consentez plus de prêts aux PME, mais je me demande combien d'entre eux auraient été accordés sans la Loi sur les prêts aux petites entreprises ou combien ont été transférés dans la catégorie des prêts faits en vertu de cette loi.

Je m'en tiens là pour l'instant; vous pourrez répondre à cette question en même temps qu'à celle-ci qui porte sur le taux d'échec relativement élevé des petites entreprises qui entraîne des pertes sur prêts beaucoup plus importantes pour les PME que pour les grandes entreprises.

À la page 8 je vois que, en moyenne, les pertes sur prêts des petites entreprises par rapport à toutes les pertes sur prêts des entreprises canadiennes est de 0,75 p. 100. Pour les autres entreprises, qui sont, je suppose, les grandes entreprises, ce taux est de 0,71 p. 100. Par conséquent, pour les entreprises canadiennes, ces pertes sont de 0,71 p. 100. Pour la Banque Scotia, ces pertes représentent, au total, 0,61 p. 100 de tous les prêts consentis.

Je ne vois pas où l'on dit. . . Je ne comprends peut-être pas le mot «relativement». Peut-être que quelque chose m'échappe. Pourriez-vous m'expliquer cela?

M. Birmingham: Les problèmes qu'a connus le secteur de l'immobilier au cours des dernières années ont grandement influé sur les statistiques.

M. Ianno: Si l'on examine la situation année par année. . .

M. Birmingham: Année par année, on constate que les pertes sont infiniment plus grandes ou 10 fois plus grandes. En 1992 et en 1993, l'effondrement de l'immobilier au pays s'est fait sentir et des difficultés importantes. . .

M. Ianno: Que s'est-il passé alors? Les autres entreprises ont commencé à décliner comme les petites entreprises, n'est-ce pas?

M. Birmingham: Non, mais nous avons connu des pertes plus significatives sur les prêts que nous avons consentis aux grandes sociétés qu'auparavant. Si vous retournez en arrière, vous voyez qu'en 1989, nous avons essuyé des pertes six fois plus importantes sur les prêts aux petites entreprises que sur notre autre portefeuille. En 1990, ces pertes se sont multipliées presque à l'infini. En 1991, les pertes sur les prêts aux petites entreprises sont 10 fois plus élevées que pour les autres. En 1992 et 1993, en raison de l'incidence de la récession sur le secteur de l'immobilier, nos pertes sur les prêts consentis aux grandes sociétés ont beaucoup augmenté.

M. Ianno: Pour ce qui est des grandes entreprises.

M. Birmingham: Oui.

M. Ianno: Vous avez dit tout à l'heure qu'au cours des dernières années, vous avez consenti une faible proportion de vos prêts aux petites entreprises. Même si les pertes là-dessus se multiplient à l'infini, elles représentent néanmoins une somme

[Texte]

when you deal with the larger numbers, when you finally start getting into—still very low—\$3 billion to small business in 1992-93. It's still almost half of what is the large business failure rate.

So I guess I am a bit confused about the comparison. From what I read in your tables, it says in the last two years, probably now three years, small business has done fairly well, comparatively speaking, on the loan-loss side.

Mr. Birmingham: Yes. It's relative to the cyclical nature that occurs when you have a major collapse in real estate, as we've had in this country.

Mr. Ianno: Still, the bottom line is that you are not lending more than could be done on a safer industry, which is the small business sector, similar to what the Bank of Montreal said. They basically find small business very viable. They don't see the risk value the same way as some of the other banks that have been presenting here.

Why is it the Bank of Montreal is saying small business is not as high-risk and you're saying it is a lot higher, while your numbers don't show that? I'm wondering where the reluctance is.

Mr. Birmingham: I think you have to break down the numbers. In our loans under \$100,000, our loan loss ratio is 1:20. From \$100,000 up, it decreases.

Mr. Ianno: And 70% are under the—

Mr. Birmingham: Until we get to obviously the commercial accounts, the major big accounts that were impacted by the real estate—

Mr. Ianno: The Canadian Bankers Association said, if I quote correctly, loan losses for banks are 1.3%. If small business is still underneath the average loan loss, and when you take into account that you are stating less than \$100,000, with 70% of your business there, it's still doing better than the average. So where is the reluctance?

Mr. Birmingham: There is no reluctance on our part to lend to small business.

Mr. Ianno: In other words, there is no credit crunch—

Mr. Birmingham: You're under an assumption I don't agree with.

Mr. Ianno: —for small business.

Mr. Birmingham: At the moment there sure isn't.

Mr. Ianno: Okay.

Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Hanrahan: Thank you to the representatives from Scotiabank. I have one quick question. With regard to the knowledge-based industries, information technology and so forth, one of your competing institutions has developed a model in which they can assess the risk and the assets of a knowledge-based industry. Another of your competitors is in the process of doing that through university studies, research and so on.

From Scotiabank's point of view, and looking at your chart here, are you at all exploring this area in terms of small and medium-sized businesses?

[Traduction]

très négligeable lorsqu'on les compare aux sommes énormes prêtées aux grandes entreprises. Trois milliards de dollars pour les petites entreprises en 1992-1993, c'est tout de même très bas. C'est presque la moitié du taux d'échec des grandes entreprises.

Je comprends mal votre comparaison. D'après vos tableaux, au cours des deux dernières années, probablement pendant les trois dernières années, par comparaison, la proportion des pertes sur les prêts aux petites entreprises a été plutôt faible.

M. Birmingham: Oui. C'est le genre de cycle qui se produit lorsqu'il y a effondrement de l'immobilier, comme cela a été le cas au Canada.

M. Ianno: Il n'en reste pas moins que vous prêtez peu à un secteur sûr, le secteur des PME. La Banque de Montréal est d'avis que ce secteur est très viable. Elle ne le considère pas aussi risqué que d'autres banques dont les représentants ont comparu devant nous.

La Banque de Montréal nous dit que le secteur des PME n'est pas très risqué; vous nous dites qu'il représente un risque assez élevé, mais ce n'est pas ce que vos statistiques indiquent. Pourquoi êtes-vous si réticents?

M. Birmingham: Je crois qu'il faudrait ventiler ces chiffres. Pour nos prêts de moins de 100 000\$, notre ratio de perte sur prêt est de 1 pour 20. Pour les prêts de 100 000\$ et plus, ce ratio diminue.

M. Ianno: Et 70 p. 100 de ces prêts sont. . .

M. Birmingham: Lorsqu'on examine les grands comptes commerciaux qui ont subi les contre-coups de la crise immobilière. . .

M. Ianno: L'Association des banquiers canadiens nous a dit, si je ne m'abuse, que les pertes sur prêt des banques sont de 1,3 p. 100. Si les pertes sur les prêts aux petites entreprises restent sous ces pertes moyennes, et si vous tenez compte du fait que 70 p. 100 de ces prêts sont de moins de 100 000\$, ce rendement me semble assez bon. Pourquoi êtes-vous si réticents?

M. Birmingham: Nous n'avons pas de réticence à prêter de l'argent aux petites entreprises.

M. Ianno: Autrement dit, il n'y a pas de resserrement du crédit. . .

M. Birmingham: Vous partez d'une hypothèse avec laquelle je ne suis pas d'accord.

M. Ianno: . . . pour les petites entreprises.

M. Birmingham: Pas à l'heure actuelle.

M. Ianno: Très bien.

Merci, monsieur le président.

M. Hanrahan: Je remercie les représentants de la Banque Scotia d'être venus. Je n'ai qu'une courte question. En ce qui concerne le secteur des technologies de l'information, les entreprises à forte concentration de savoir, un de vos concurrents a élaboré un modèle lui permettant d'évaluer l'actif de ces entreprises et le risque qu'elles représentent. Un autre de vos concurrents a entrepris des recherches en ce sens en collaboration avec des universitaires.

Compte tenu de ce tableau-ci, est-ce que la Banque Scotia a exploré les possibilités qui s'offrent aux PME de ce secteur?

[Text]

Mr. Birmingham: We are exploring it. I will tell you we're not sure we agree with some of the models some of our competitors are using. At the end of the day we believe it is very difficult for a banker to make an assessment and a judgment on knowledge-based industries. We believe there's much more of a requirement for a networking process to have individuals who have a much better feel for the business.

• 1200

Most of the Californian operations, which are very successful at this, work on the basis of a much different process. They view networks as the way to go because you need people who are very familiar with the knowledge that's currently up to date in the industry, to assist in the judgment of whether those businesses will survive and prosper.

Our approach is one of going down two basic roads. We are looking into the networking aspect, where we will rely on the judgment of people who really have knowledge about the industry to assist us. Secondly, one of the issues we believe is very important is that, while knowledge-based business per se—the software high-tech equipment—is a component of Canada's business future, that business future may end up being 15% or perhaps 20% of the economy. Of the companies operating in this country, 80% will not be directly involved in the manufacture of hardware or the development of software.

I think one of the major issues that faces the country is the application of these knowledge-based companies to many companies. If you look at some of the businesses, if we could find a way to use this technology and get it down to the manufacturing and operating companies, I think we'd make tremendous progress in moving forward.

Mr. Hanrahan: But at present it is not relative to the other institutions. It's not a major direction for Scotiabank.

Mr. Birmingham: It will be a major—there's no question we will be in the business. We are researching the matter now.

Mr. Hanrahan: With regard to the experts you speak of, do you see those as being outside the bank or do you develop them within your own institutions?

Mr. Birmingham: Both. But principally the model that has been one of the most successful in the United States is one that in some ways comes off the Ontario model, where you get people in the industry basically working to help you and assist you to make judgments on the new ideas that come out. In other words, you get a partner.

A lot of the venture capital companies in California. . . You must approach people already in the business who are part of the network when you have a new idea, to give some substance to whether the request has validity and makes sense. I think it's very difficult for most bankers to understand everything in the high-tech business that's going on today. It will be extremely difficult.

The Chairman: Thank you.

Mr. Mills: Thank you, Mr. Birmingham. Ms Walker and Ms Field, thank you for coming.

[Translation]

M. Birmingham: Oui, mais nous ne sommes pas certains de la validité des modèles employés par certains de nos concurrents. Au bout du compte, nous sommes d'avis qu'il demeure très difficile pour un banquier d'évaluer le secteur des industries à forte concentration de connaissances. Nous croyons qu'il est préférable d'avoir un réseau d'information pour pouvoir avoir recours à des gens qui connaissent beaucoup mieux le secteur.

La plupart des institutions californiennes, qui s'en tirent très bien d'ailleurs, ont une approche très différente. Elles considèrent les réseaux comme les seules solutions possibles, parce qu'il faut pouvoir compter sur des gens qui sont très au courant de l'état des connaissances dans l'industrie pour pouvoir porter un jugement sur les chances de succès et de survie de ces entreprises.

Nous avons adopté une approche à double volet. Nous envisageons la possibilité d'un réseau qui nous permettra de compter sur les conseils et l'aide de gens qui connaissent très bien l'industrie. Il y a aussi une autre question que nous considérons comme très importante, à savoir que les entreprises à fort coefficient de connaissances—l'industrie du logiciel, l'industrie de la haute technologie—finiront peut-être un jour par représenter 15, voire 20 p.100 de l'activité économique. De toutes les entreprises en exploitation au Canada, 80 p. 100 ne s'occuperont pas directement de fabrication de matériel informatique ni de la mise au point de logiciels.

Je pense que l'un des grands enjeux consiste à savoir comment faire profiter de nombreuses entreprises des connaissances de cette industrie. Si nous pouvions trouver un moyen d'utiliser cette technologie et d'en faire profiter les entreprises de fabrication et autres, nous pourrions faire d'énormes progrès.

M. Hanrahan: À l'heure actuelle, si on la compare à d'autres institutions, ce n'est pas là l'une des grandes orientations de la banque de Scotia.

M. Birmingham: Cela en deviendra une—it ne fait aucun doute que ces secteurs nous intéressent. Nous étudions la question.

M. Hanrahan: Les experts dont vous parlez, irez-vous les chercher à l'extérieur ou les formeriez-vous vous-mêmes?

M. Birmingham: Les deux. L'un des modèles qui a le mieux réussi aux États-Unis, et qui s'inspire jusqu'à un certain point du modèle retenu en Ontario, consiste à aller chercher des gens dans l'industrie pour être mieux en mesure de porter un jugement sur les idées nouvelles. Autrement dit, c'est un partenariat.

Un grand nombre de sociétés d'investissement en capital de risque de la Californie. . . Lorsqu'une idée nouvelle vous est présentée, vous avez intérêt à communiquer avec des gens qui font partie du réseau pour savoir si elle est valable et si elle a du sens. Il est très difficile, pour la plupart des banquiers, de comprendre tout ce qui se passe dans l'industrie de la haute technologie.

Le président: Merci.

M. Mills: Merci, monsieur Birmingham, monsieur Walker et madame Field d'être venus nous rencontrer.

[Texte]

First of all, I'd like to thank Mr. Walker for helping me organize a town hall meeting in my riding about seven or eight months ago. We tried to get at some of the root problems that small businesses were having with banks.

It was a good experience, although I must say to my colleagues that when we offered that service we were shocked at how few people actually came out when they had the opportunity to confront a bank head on, which leads to my next question.

Mr. Birmingham, when I met with you a few months ago in Toronto one of the things that shocked me was that you said your 1,500 account managers were on a regular program of leaving the bank office and going out and visiting the accounts in the place of work, which is something I didn't notice in your presentation here today.

I thought—and I believe—that's a necessary part of banking today, where the bank manager would go out and visit the place of business. Are you still doing so?

Mr. Birmingham: Yes.

Every account officer we have has a specific number of accounts assigned to him, both customers and prospects. They have a requirement to visit those and to solicit the business on a regular basis. They have a clear-cut requirement with respect to the number of times in a year they are to visit those customers and what they are to do.

• 1205

Mr. Mills: Maybe I could then ask Mary Jo Field a question as she is a branch manager in downtown Toronto.

Could you describe to us the experience you have when you go out, knock on a small business person's door and say "Hey, I'd like to come in, visit your business and offer you the services of the Bank of Nova Scotia"? Generally speaking, what kind of a reaction do you get from your customers?

Ms Mary Jo Field (Manager, Queen and McCaul Branch, Toronto, Bank of Nova Scotia): I'd say generally they are delighted that we're showing interest.

Mr. Mills: Are some of them shocked that a bank manager would actually go out and visit the business?

Ms Field: It hasn't been my experience that they've been shocked. I would describe it as very pleased. They are very pleased that we're taking an interest, taking the time, and they really relish the opportunity to spend the time with us and explain their business.

Mr. Mills: Do you think that approach goes a long way to reducing some of the anxiety, stress, and difficulty or clearing up the misperception that most small business people have in terms of the relationship with their banker?

Ms Field: Yes, definitely.

I would say they want to see that the bank manager or their account manager is approachable, is willing to listen to their side and really dig down and see what's behind the numbers on a balance sheet and profit-and-loss statement.

[Traduction]

Je voudrais tout d'abord remercier M. Walker de m'avoir aidé à organiser une rencontre dans ma circonscription il y a sept ou huit mois. Nous cherchions à savoir quels problèmes posaient au juste les banques aux petites entreprises.

L'expérience a été bonne, mais je dois avouer à mes collègues que nous avons été sidérés de voir si peu de gens participer, étant donné que nous leur offrions l'occasion de rencontrer des banquiers face à face, ce qui m'amène à poser ma prochaine question.

Monsieur Birmingham, quand je vous ai rencontré il y a quelques mois à Toronto, j'ai été très étonné lorsque vous m'avez dit que vos 1 500 directeurs des comptes allaient personnellement rendre visite aux clients dans leurs établissements, ce dont vous n'avez pas parlé ici aujourd'hui.

Je trouve qu'il est nécessaire, de nos jours, que les directeurs de succursale aillent rendre visite à leurs clients, que cela devrait faire partie des affaires. Est-ce toujours votre habitude?

M. Birmingham: Oui.

Nous confions à chacun de nos chargés de comptes un certain nombre de clients et de clients éventuels. Ils sont tenus de leur rendre visite régulièrement et de leur offrir nos divers services. Nous leur donnons des directives précises sur la fréquence de leurs visites à ces clients au cours d'une année et sur ce qu'ils doivent faire.

M. Mills: Je pourrais peut-être poser une question à Mary Jo Field, puisqu'elle est directrice d'une succursale du centre-ville de Toronto.

Que se passe-t-il d'habitude lorsque vous allez frapper à la porte d'une petite entreprise pour lui demander si vous pouvez visiter son établissement et pour lui offrir les services de la Banque de Nouvelle-Écosse? Généralement parlant, quelle est la réaction de vos clients?

Mme Mary Joe Field (gérante, succursale Queen et McCaul, Toronto, Banque de Nouvelle-Écosse): Je dirais qu'ils sont habituellement ravis de voir que nous leur témoignons autant d'intérêt.

M. Mills: Y en a-t-il qui sont surpris qu'un directeur de banque aille leur rendre visite sur place?

Mme Field: Non, pas vraiment. Je dirais plutôt qu'ils en sont très contents. Ils sont heureux de voir que nous nous intéressons à eux et ils sont ravis de pouvoir passer du temps avec nous pour nous expliquer leurs affaires.

M. Mills: Selon vous, est-ce que cela aide beaucoup à atténuer l'anxiété et le stress, à dissiper les malentendus qui existent dans les rapports entre la plupart des petites entreprises et leur banquier?

Mme Field: Oui, définitivement.

Je dirais que les petits entrepreneurs sont contents de voir que le directeur de la banque, ou la personne qui s'occupe de leur compte, est approachable, que nous sommes prêts à les écouter et à voir ce qu'il y a derrière les chiffres du bilan et du compte de profits et pertes.

[Text]

They want to see that we'll get out there, talk to them, see what their environment is like and how they operate within that business environment.

Mr. Mills: Thank you very much.

Mr. Murray: Mr. Birmingham, I'd like to return to the question I asked the previous witness, about the problem that many people have in obtaining very small loans.

The only reason I'm harping on this is because it has come up several times and I've had discussions with constituents. Also I've been told by bankers that it's just not worth their while to make certain loans, less than the \$30,000 to \$40,000 range.

Could I find out from you at what point it does become profitable to lend to a small business? How big does the loan have to be before it's worth a bank looking at it?

Mr. Birmingham: We will look at all loans.

Clearly the average-sized loan we have in our small business portfolio is \$24,000. That's a pretty small number. If the average is \$24,000 and you look at the price of buying a skidder or a truck or making a major investment, you're up in the \$150,000 to \$200,000 range. So if the average is \$24,000 there are many small companies we're dealing with.

There is a cyclical in these borrowings; they come and go. About 40% of our customers hardly use the bank at all. Our view is that for the smaller companies, at the end of the day the business and personal sides of the bank are virtually one and the same. Many owners will move money in and out of the company. Many prefer to have no money in the company because to some degree they view money in the company as being "tied up".

They prefer to handle the business by giving a guarantee because they can use the assets supporting the guarantee for other purposes at the same time. There are many ins and outs involving companies operating on personal money. Many times these customers come in for very small loans to bridge something. There is no limit.

Mr. Murray: I was interested as well in the statement you made that your first principle is that you are a relationship bank. You mentioned that you're spending more time with clients than other banks. To do this, however, you've re-engineered your business processes. Again it comes back to this question of the cost of dealing with small clients.

What's your experience been? Has this been a good investment of this extra time in terms of removing the irritant, as you correctly said, of many small business people feeling bankers just don't spend enough time getting to know their business? Has it been a profitable thing for the bank to do? Would you recommend it to other banks?

Mr. Birmingham: Absolutely. I think we're going to go through a continuous process of trying to re-engineer how we do things. There's no question about it. Every time we can make it simpler both for our employees to deliver the services and for our customers to utilize the services it makes great strides.

[Translation]

Ils sont heureux de voir que nous sommes prêts à les rencontrer, à leur parler, à voir dans quel milieu ils travaillent et comment ils exploitent leur entreprise.

M. Mills: Merci beaucoup.

M. Murray: Monsieur Birmingham, j'aimerais vous poser la même question qu'au témoin précédent; elle porte sur la difficulté qu'ont bien des gens à obtenir qu'on leur prête de très petites sommes.

La seule raison pour laquelle j'y reviens sans cesse, c'est que cela a été soulevée à plusieurs reprises et que j'en ai parlé avec des commettants. Des banquiers m'ont dit aussi que, pour eux, cela ne vaut pas vraiment la peine d'accorder certains prêts, des prêts qui s'élèvent à moins de 30 000\$ ou 40 000\$.

Pourriez-vous me dire à partir de quel seuil il est rentable de prêter à une petite entreprise? À combien doit s'élever le prêt pour qu'une banque daigne étudier la demande?

M. Birmingham: Nous étudions toutes les demandes de prêts.

Les prêts que nous accordons aux petites entreprises s'élèvent en moyenne à 24 000\$. C'est un chiffre assez modeste. Si la moyenne est de 24 000\$ alors que nous prêtons jusqu'à 150 000\$ ou 200 000\$ à certains entrepreneurs pour acheter une débusqueuse ou un camion ou faire un investissement important, c'est donc dire que nous faisons affaire avec bien des petites entreprises.

Les emprunts suivent un cycle; la demande augmente et baisse. Environ 40 p. 100 de nos clients font rarement appel à nous. D'après ce que nous pouvons voir, les plus petites entreprises ne font aucune différence entre leurs affaires et leurs finances personnelles. De nombreux propriétaires investissent de l'argent dans l'entreprise pour ensuite le retirer. Nombreux sont ceux qui préfèrent ne pas le faire parce qu'ils considèrent jusqu'à un certain point ce capital comme «immobilisé», s'ils le font.

Ils préfèrent offrir une garantie parce que les actifs en question peuvent servir à autre chose en même temps. Toutes sortes de facteurs interviennent dans le cas des petites entreprises qui se servent de leur propre argent. Bien souvent, ces clients ont temporairement besoin de petites prêts. Il n'y a pas de limite.

M. Murray: Vous avez aussi dit que ce qui importe avant tout pour vous, ce sont les relations avec le client. Vous avez indiqué que vous passez plus de temps avec les clients que les autres banques. Pour ce faire, vous avez dû repenser complètement le service à la clientèle. Cela nous ramène encore une fois à la question du coût des transactions avec les petits clients.

• 1210

Quelle est votre expérience? A-t-il été rentable pour vous de consacrer plus de temps aux petites entreprises qui ont bien souvent l'impression que les banquiers ne se donnent pas la peine d'apprendre à les connaître? L'expérience a-t-elle été profitable pour votre banque? La recommanderiez-vous aux autres banques?

M. Birmingham: Absolument. Je pense qu'il nous faudra constamment remettre en question notre façon de faire. Cela ne fait aucun doute. Nous franchissons un pas énorme chaque fois que nous facilitons la tâche de nos employés chargés des services à notre clientèle et que nous simplifions la vie de nos clients.

[Texte]

For instance, you have in your package something we put together for veterinarians. We find those kinds of projects are very successful because they provide all the services a client wants in one easy package. There's not a lot of hassle with it. It's definitely the way we're going to approach this segment of the business.

Mr. Murray: Thanks very much.

That's all I have, Mr. Chairman.

Le président: Monsieur Rocheleau, s'il vous plaît.

M. Rocheleau: Ma question va porter sur la nouvelle économie. Je remarque que, dans le texte que vous nous avez soumis, vous ne faites aucune mention de la nouvelle économie basée sur le savoir, sur l'information, sur la connaissance.

J'aimerais savoir si c'est une omission volontaire ou non, ou si cela reflète un choix d'orientation, un créneau privilégié par la banque de ne pas se préoccuper de ce secteur qui—j'en suis conscient, en tout cas—est très inconfortable pour les banquiers car, en termes de garantie, il n'y a rien d'évident contrairement aux prêts traditionnels basés sur la bâtisse, sur les stocks ou les comptes à recevoir, etc. S'agit-il là d'un choix, d'une orientation de la banque ou est-ce un péché d'omission?

Mr. Birmingham: It was to some degree a conscious decision and it has nothing to do with the tangible assets. Our institution is a major cashflow lender. We are in the business, by the way. We made a conscious decision that we could make more impact across a broader base of the economy if we chose to move in other directions rather than focusing too much attention on the knowledge-based industries at this time.

If we look at our bank and the distribution of our branches, the percentage of the economy currently contained in this area is low in comparison to the balance of the economy. We could have a much bigger impact. The new economy is centred in a very few places. Quite frankly I don't think today it does much for the person living in small-town New Brunswick, northern Ontario, or numerous other communities across the country.

We feel we can bring much more impact to small business by dealing with a vast bulk of the people than we can focusing too much attention on the new economy. We currently have major studies under way in that area, and we will be in the business in a significant way.

The Chairman: Thank you, Mr. Schmidt. Let me ask a few questions and then we'll come back to you.

Mr. Schmidt: Okay, I'll wind up.

The Chairman: Ms Sinclair from the Canadian Bankers Association said recent evidence suggests residential mortgages might increasingly be used for business purposes. Has this been your experience? Are you able to comment on that? Are people taking out mortgages on their homes? There's been apparently a dramatic increase in residential mortgages, even in the course of the past few years during the recession. Her view was that this indicates another form of financing to small business, that it was a response by small businesses to perhaps tightening credit conditions. Could you comment on that?

[Traduction]

Par exemple, il y a dans la documentation que nous vous avons remise, un plan d'ensemble qui s'adresse aux vétérinaires. Les projets de ce genre ont beaucoup de succès parce tous les services sont offerts en même temps à un client. Les choses sont ainsi moins compliquées. C'est l'approche que nous comptons adopter en ce qui concerne ce segment de l'industrie.

M. Murray: Merci beaucoup.

Je n'ai pas d'autres questions, monsieur le président.

The Chairman: Mr. Rocheleau, please.

Mr. Rocheleau: My question has to do with the new economy. In the brief that you have given us, I noticed that there was no mention of the new economy based on knowledge, on information.

I was wondering if that was deliberate or if that reflects a policy of the bank not to take notice of that industry which—I am convinced—puts bankers ill at ease, because it offers no guarantees, unlike traditional loans based on assets, inventory or accounts receivables. Was that a choice, a policy of the bank or did you commit the sin of omission?

M. Birmingham: Nous l'avons fait délibérément, et cela n'a rien à voir avec l'actif corporel. Notre banque prête énormément d'argent pour financer l'encaisse. Nous sommes en affaires, soit dit en passant. Nous avons décidé que notre action aurait une plus grande incidence sur les bases de l'économie si nous choissions d'autres créneaux au lieu de trop nous concentrer, pour l'instant, sur les industries à fort coefficient de connaissances.

Si l'on considère notre banque et la répartition de nos succursales, on peut voir que le pourcentage des affaires dans ce secteur est faible, par comparaison à l'ensemble de l'économie. Nous pourrions avoir une incidence beaucoup plus grande. La nouvelle économie est centrée dans des régions bien délimitées. Je ne pense pas qu'elle profite vraiment à quelqu'un qui vit dans une petite ville du Nouveau-Brunswick, au nord de l'Ontario ou dans de nombreuses autres collectivités.

Nous croyons pouvoir beaucoup mieux aider les petites entreprises en traitant avec un grand nombre d'entre elles au lieu de trop nous concentrer sur la nouvelle économie. Nous avons entrepris d'importantes études sur ce secteur et nous avons l'intention d'y être très actifs.

Le président: Merci, monsieur Schmidt. Je vais poser quelques questions, puis nous reviendrons à vous.

M. Schmidt: Ça va pour l'instant.

Le président: M^{me} Sinclair de l'Association des banquiers canadiens a dit que tout semble indiquer que les entreprises se servent de plus en plus du crédit hypothécaire résidentiel pour se financer. Êtes-vous d'accord? Qu'avez-vous à répondre à cela? Est-ce que les gens hypothèquent leur maison? Il y a apparemment eu une hausse marquée des hypothèques résidentielles, même au cours des dernières années, en pleine récession. À son avis, le crédit hypothécaire constitue une autre forme d'emprunt pour les petites entreprises qui se ressentent peut-être d'un resserrement du crédit. Avez-vous des observations à faire?

[Text]

[Translation]

• 1215

Mr. Birmingham: The growth in mortgages basically has occurred for a couple of reasons. There may be some impact in the small business community, but principally it's been people refinancing car loans and other debt they have. As interest rates have dropped, many people have paid out those segments of their loan portfolios or their indebtedness, credit cards, and have moved them over to mortgages because of the low interest rates and their ability to put term out. There's been a shift inside the personal finances of people as to where they choose to hold their debt. A lot of it has gone from both the credit card business and from the car loan-type business. They have rolled that into their mortgages on renewals because of the low interest rate.

I believe that people have used and do use their houses as part of their equity in businesses. I could not tell you whether from our institution there has been a substantial increase in that.

The Chairman: Thank you.

With respect to the code of conduct, to try to get down to some specifics, would your bank be willing to put the following items in a code of conduct? One, a prohibition on the calling of a loan or a reduction in a line of credit if a firm is meeting its payments, even though it operates in a sector of the economy that is experiencing difficulty.

Mr. Birmingham: I believe legally you have no right to call a loan that is performing and is within the contract that exists with a customer.

The Chairman: That answers the question. So I guess your answer would be similar then to a prohibition on calling a loan or a reduction in a line of credit if a firm is meeting its monthly payments despite the fact that its debt-to-equity ratio had risen.

Mr. Birmingham: I think you have to be careful here. If a company is meeting its contractual obligations with a bank, we have no legal basis to call a loan. There are times when annual renewals come up or renegotiations take place. Clearly that's a different situation. If we have a debt-to-equity ratio requirement with a company and it breaches it, then we have a mechanism in place that is for us to sit down with that company and go over the situation.

Clearly, no organization has the right to breach a legal agreement. We'd be sued in a minute.

The Chairman: I guess the kind of circumstances that have been drawn to our attention have been where, let's say, a customer will go belly up and the company was expecting payment, a receivable, and it's no longer there. I gather in the loan covenants there are various ratios that the company is required to respect. Under those circumstances, you're saying if the company keeps its payments current, you can't call the loan under the agreement. However, if the annual renewal comes up, at that time you could tell the company that you want to reduce their line of credit.

M. Birmingham: Le crédit hypothécaire a augmenté pour plusieurs raisons. Les petites entreprises s'en sont peut-être prévaluées, mais les gens ont surtout voulu refinancer leur prêt automobile et d'autres dettes. Les taux d'intérêt ayant diminué, bien des gens ont choisi de réhypothéquer leur maison à des taux d'intérêt plus bas et à de meilleures conditions, pour rembourser d'autres prêts ou des cartes de crédit. Les gens ont tout simplement choisi de gérer autrement leurs finances personnelles et leurs dettes. Une bonne partie du crédit hypothécaire existait avant sous forme de soldes de cartes de crédit et de prêt automobile. Les gens ont augmenté leurs hypothèques au moment du renouvellement, à cause des taux d'intérêt qui étaient bas.

Je crois que les petits entrepreneurs ont toujours utilisé et continueront à utiliser leur maison comme actif. Je ne pourrais cependant vous dire s'il y a eu, dans ce cas là, une forte augmentation chez nous.

Le président: Merci.

Nous essayons aussi ici de voir en quoi pourrait consister le code de conduite. Votre banque serait-elle prête à inclure les éléments suivants dans un code de conduite? Par exemple, l'interdiction d'exiger le remboursement d'un prêt ou de réduire une marge de crédit si une entreprise effectue ses versements, même si elle appartient à un secteur d'activité qui éprouve des difficultés.

M. Birmingham: Je ne pense pas qu'une banque puisse légalement exiger le remboursement d'un prêt qui n'est pas en souffrance et qui fait l'objet d'un contrat signé avec un client.

Le président: Cela répond à ma question. Je suppose que votre réponse serait à peu près la même s'il s'agissait, cette fois-ci, de l'interdiction d'exiger le remboursement d'un prêt ou de réduire une marge de crédit si une entreprise effectue les versements mensuels minimums sur son emprunt, même si son ratio d'endettement a augmenté.

M. Birmingham: Je crois qu'il faut faire preuve de prudence dans ce cas-là. Si une entreprise remplit ses obligations contractuelles envers la banque, nous n'avons aucune raison, selon la loi, d'exiger le remboursement d'un prêt. Il arrive qu'au moment du renouvellement annuel, le prêt soit renégocié. C'est une situation tout à fait différente. Si nous avons stipulé par contrat qu'une entreprise doit s'en tenir à un certain ratio d'endettement et qu'elle le dépasse, alors nous avons un mécanisme qui nous permet de passer la situation en revue avec elle.

De toute évidence, aucun organisme n'a le droit de rompre un contrat. Des poursuites seraient intentées contre nous sur le champ.

Le président: On vous a donné des exemples et je pense, notamment, au cas d'un client qui fait faillite; l'entreprise s'attendait à recevoir le paiement d'un compte-client, mais cela ne s'est pas fait. Je suppose que, selon les modalités du prêt, il y a toutes sortes de ratios que l'entreprise est tenue de respecter. Vous dites donc que si l'entreprise est à jour dans ses paiements, vous ne pouvez pas exiger le remboursement de son prêt. Cependant, au moment du renouvellement annuel vous pourriez lui indiquer que vous voulez réduire sa marge de crédit.

[Texte]

Mr. Birmingham: Technically you can, at that juncture, negotiate with a company over what their line of credit will be, going forward. That's correct.

[Traduction]

M. Birmingham: Techniquement, la banque peut à ce moment là négocier avec l'entreprise le montant de sa marge de crédit. C'est exact.

• 1220

The Chairman: Do you think it would be useful to put matters like this in the code of conduct that is currently being negotiated between representatives of the banks, through the CBA, and certain federal government departments? It has been suggested to us that while there's certain jurisprudence on these questions and there are certain legal obligations that you have just referred to, people who are running small businesses may not be aware of the fine print in their loan agreements. Putting these kinds of things into writing, into a code of conduct, might have a salutary effect.

Mr. Birmingham: In broad terms, we will include in our code of conduct anything to do with how we interface with a company. We will tell them about the notice periods that we will provide, about the process, and about those kinds of issues. The item that always comes up at the end of the day is the question of credit judgment. Whose credit judgment applies to the situation? It is very difficult to put in something that is clear-cut. Every customer is different. His circumstances are different and I think any attempt to put in a code of conduct governing credit judgment will be difficult, if not impossible.

The Chairman: Is there a legal contractual obligation on the part of the borrower to respect or keep a certain debt-to-equity ratio?

Mr. Birmingham: It is one of the financial tests that may or may not be included in a loan agreement. There are a series of financial tests that normally go on a loan agreement, but they depend on the size of the company, the complexity and the term. It is only one of many. Tangible net worth, working capital ratios, debt-to-equity ratios—there are a variety of mechanisms to measure performance.

The Chairman: Those financial tests—are they legal contractual obligations on the borrower?

Mr. Birmingham: Yes, they would be.

The Chairman: So a borrower has to respect them.

Mr. Birmingham: Yes.

The Chairman: And if not. . . ?

Mr. Birmingham: Most loan agreements have a default mechanism. The default mechanism, once triggered, starts a series of negotiations between the client and the bank as to how that breach will be handled.

The Chairman: Thank you.

On another question, foreign competition and the Schedule II banks, there have been changes under NAFTA or the U.S.-Canada Free Trade Agreement. Would you be in favour of increased competition from Schedule II banks by allowing them to operate here as branches, rather than as subsidiaries of their parent companies?

Le président: Croyez-vous qu'il serait utile d'inclure de tels éléments dans le code de conduite que négocient actuellement les représentants des banques, par l'intermédiaire de l'ABC, et certains ministères fédéraux? On nous a dit qu'il existe une jurisprudence à ce sujet et qu'il y a certaines obligations légales, dont vous avez parlé d'ailleurs, mais que les petits entrepreneurs ne sont pas toujours au courant de toutes les clauses de leurs contrats de prêt. Il serait donc peut-être bon de mettre tout cela par écrit, dans un code de conduite.

M. Birmingham: Nous inclurons grosso modo dans notre code de conduite ce que les entreprises doivent savoir sur notre façon de faire des affaires avec elles. Nous les informerons des préavis que nous donnerons, du processus et ainsi de suite. Il ne faut pas oublier non plus la question du crédit. Qui doit déterminer si une entreprise est solvable ou non? Il est très difficile d'avoir des règles précises. Chaque client est unique. La situation varie en fonction de chacun et je pense qu'il sera difficile, sinon impossible, d'essayer d'inclure dans un code de conduite des règles concernant le crédit.

Le président: L'emprunteur est-il tenu légalement par son contrat de respecter un certain ratio d'endettement?

M. Birmingham: C'est l'un des critères financiers qui peuvent être inclus ou non dans un accord de prêt. Il y a toute une série de critères financiers qui s'appliquent habituellement à un accord de prêt, mais tout dépend de la taille de l'entreprise, de la complexité et de la durée du prêt. Ce n'est qu'un critère parmi tant d'autres. La valeur corporelle nette, le ratio de solvabilité à court terme et le ratio d'endettement sont tous des mécanismes qui servent à mesurer la performance.

Le président: Ces critères financiers—ont-ils le caractère d'une obligation contractuelle pour l'emprunteur?

M. Birmingham: Oui.

Le président: Un emprunteur doit donc les respecter.

M. Birmingham: Oui.

Le président: Et s'il ne. . . ?

M. Birmingham: La plupart des accords de prêt prévoient un mécanisme en cas de défaut de paiement. Une fois que ce mécanisme a été déclenché, la banque entreprend des négociations avec le client pour savoir quelles mesures peuvent être prises étant donné le non respect des obligations du contrat.

Le président: Merci.

J'ai une autre question à vous poser. L'ALÉNA et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoient des changements pour ce qui est de la concurrence étrangère et des banques de l'Annexe II. Verriez-vous d'un oeil favorable une plus grande concurrence de la part des banques de l'Annexe II, en supposant qu'on les autorise à fonctionner ici comme des succursales et non comme des filiales de leur société-mère?

[Text]

Mr. Birmingham: We would welcome the competition, but I would mention to the committee that giving up major controls of the financial market for no return from the other party is a one-way bargain. Clearly the U.S. and other countries have very restrictive legislation dealing with how we can operate in their countries, and for us to open ours up totally with no quid pro quo would be —

The Chairman: The enhanced competition itself would be of benefit, wouldn't it?

Mr. Birmingham: It would, but I think there are other ways of getting enhanced competition without giving away an entire market. There are any number of financial institutions playing in the market today. You've had presentations from the caisses, the credit unions, and various other players that are part of this marketplace.

• 1225

The Chairman: On that particular point, I'd like to ask perhaps our research director, Mr. Wrobel, to help me out on this one.

The trust companies stated that the minimum capital restrictions on the start-up of new trust companies are serving as an obstacle. I'd like him to elaborate on that just briefly.

Mr. Marion Wrobel (Committee Researcher): Essentially, when Mr. Evans appeared before the committee, he said that to start a new trust company you need \$15 million in regulatory capital, and the legislation doesn't allow a trust company to engage in widespread commercial lending until regulatory capital exceeds \$25 million. He said he saw no reason for those kinds of restrictions, because we have credit unions that are much smaller than that engaging in commercial lending.

I guess the question the chairman wants to allude to is whether that's a reasonable barrier to place against trust companies, in your view.

Mr. Birmingham: I think at the end of the day, the issue is one of the capability of the small organizations to broaden their base of loan activity sufficiently across a wide enough area, so that the impact of a recession or a problem in one particular area does not cause them significant grief to the point that the institution collapses.

Clearly the experience both in the United States and in Canada has been that a regional organization that is very compact, very small, in a very local area, has not done well when major downturns in the economy have come. They have not been in a position to have a broad enough base of assets to permit them to ride the recession out.

The Chairman: I guess that would be so if they were trying to become mini-banks and just basically duplicating the market you're serving and in the manner that you serve it.

I think the example that Mr. Evans gave was that here in the Ottawa area there is a women's credit union that has different ways of operating. For example, they can form a community-based credit committee, or they have certain mentoring they can maybe bring to the table, or loan circles, or so forth.

I guess the idea is that maybe the minimum capital restrictions are prohibiting or are acting as a barrier for some forms of, if you will, newer cooperative or innovative forms of organization.

[Translation]

M. Birmingham: Nous verrions cette concurrence d'un oeil favorable, mais nous n'y aurions aucun intérêt à céder une partie du marché financier sans rien obtenir en retour de l'autre partie. Les États-Unis et d'autres pays ont des lois très restrictives quant à ce que nous pouvons faire chez-eux et si nous les laissons faire tout ce qu'ils veulent chez nous sans exiger de contrepartie. . .

Le président: Il serait bon qu'il y ait une plus grande concurrence, non?

M. Birmingham: Oui, mais je pense qu'il y a d'autres moyens de favoriser la concurrence sans pour autant céder tout un marché. Il y a d'autres institutions financières qui interviennent sur le marché aujourd'hui. Vous avez entendu le témoignage des caisses, des coopératives de crédit et de différents autres intervenants sur ce marché.

Le président: Il y a un autre point et j'aimerais que notre directeur de recherche, M. Wrobel, m'aide un peu.

Les sociétés de fiducie ont indiqué que les exigences en matière de capitalisation pour le démarrage de nouvelles sociétés de fiducie constituent un obstacle. Je vais lui demander de nous éclairer un peu.

M. Marion Wrobel (attaché de recherche du Comité): Lorsque M. Evans a comparu devant le comité, il a dit qu'une nouvelle société de fiducie devait avoir un capital réglementaire de 15 millions de dollars pour démarrer et que la loi n'autorise pas une société de fiducie à accorder de nombreux prêts commerciaux tant que son capital réglementaire ne dépasse pas 25 millions de dollars. Il ne voit aucune raison à ce genre de restrictions parce qu'il y a des coopératives de crédit qui sont beaucoup plus petites et qui peuvent consentir des prêts commerciaux.

Je suppose que ce que le président veut savoir, c'est si vous croyez qu'il est raisonnable d'imposer de telles exigences aux sociétés de fiducie.

M. Birmingham: Je suppose qu'au bout du compte tout dépend de la capacité des petites institutions à diversifier suffisamment leurs prêts de manière à ne pas se ressentir d'une récession ou d'une difficulté dans un secteur particulier au point où elles doivent fermer leurs portes.

De toute évidence, l'expérience aux États-Unis et au Canada a démontré qu'une institution régionale qui est très petite et dont les activités sont concentrées dans une région s'en tire très mal lorsque la conjoncture économique se détériore. Les institutions de ce genre ne sont pas assez diversifiées pour survivre à la récession.

Le président: Je suppose que ce serait le cas si elles essayaient de devenir des mini-banques et d'offrir sur le marché les mêmes services que vous.

M. Evans nous a donné l'exemple de la Women's credit union, ici à Ottawa, qui fonctionne de manière différente. Par exemple, elle a un comité de crédit communautaire, des mentors ou des cercles de prêts et ainsi de suite.

Je suppose qu'il voulait dire que les exigences concernant le capital minimum nécessaire constituent un obstacle ou empêchent la création de coopératives ou de formes d'organisation de type nouveau.

[Texte]

Mr. Birmingham: I don't think over the history of time that people come to the conclusion that levels of capital are required because of experience. The idea that you need certain minimum capital requirements is a function of experience and what has happened to companies that have lacked sufficient capital to withstand the shocks.

Clearly, if you don't have much capital, if you start leveraging the company up significantly with loans, any small percentage of that portfolio that goes bad instantly wipes the capital of the company out.

The fact of the matter is that you need a broad-based capital to ensure that the company can withstand those shocks. It's not different from any corporation.

Mr. Wrobel: But credit unions generally have substantially less capital than that, and a lot of them are being allowed to engage in commercial lending.

Mr. Birmingham: Yes. The end-of-the-day decision is, can these companies withstand the shocks of a major portion of their portfolio going bad? We've clearly witnessed in this country the problems of localized financial institutions having tremendous difficulty in not having enough capital when their asset base. . .

The Chairman: I think in the reform of financial institutions adopted in the last year or so, there's a requirement to act as a prudent lender, and so forth. I don't have any difficulty with that particular requirement. Maybe the only suggestion has been that the current limits or the minimum capital requirements again are too arbitrary. It's something we'll perhaps have to look at.

• 1230

The idea of being prudent or being a prudent lender that you're putting forward and being able to withstand shocks. . . I don't think anybody here can quarrel with those principles.

Mr. Birmingham: I would suggest to you that at the time every institution makes every loan, they think it's good and they think it's prudent. The problem is that history proves them wrong in many cases. They do take the hits and they do have the difficulties.

The Chairman: Thank you. I have one last question. I think you said you participated in funding the Ontario Lead Investment Fund. Why did you get involved in that?

Mr. Birmingham: I would defer that question to Mr. Walker because he's been deeply involved in it for a number of years.

Mr. Walker: I believe the chairman is referring to the Ontario Lead Investment Fund, Mr. Birmingham, not the New Ventures Fund.

The Chairman: Yes, the Ontario Lead Investment Fund.

Mr. Birmingham: Basically we are involved in another program with the Government of Ontario. I'm sorry. I got them confused.

We are looking at a series of funds across the country. The thing that interested us in this fund was precisely part of the discussion with Mr. Schmidt on the process of how the Ontario fund is going to work. Expert companies are going to be involved. We believe that is the way at the end of the day the most leverage can be brought to this area of business because of the involvement of the experts.

[Traduction]

M. Birmingham: On finit souvent par se rendre compte qu'il faut un minimum de capitaux. C'est l'expérience de sociétés qui n'avaient pas suffisamment de capitaux pour tenir le coup qui m'amène à dire qu'il doit y avoir un seuil correspondant à un capital minimum.

De toute évidence, si une institution n'a pas un gros capital, si elle se sert des prêts comme levier pour accélérer son exploitation, il suffit qu'un petit pourcentage de ces prêts soit en souffrance pour qu'elle se retrouve sur le pavé.

Il reste qu'une compagnie doit avoir suffisamment de capitaux quand arrive un coup dur. C'est la même chose pour tout le monde.

M. Wrobel: Mais les coopératives de crédit ont habituellement un capital bien moins important, et bon nombre d'entre elles sont autorisées à consentir des prêts commerciaux.

M. Birmingham: Oui. Au bout du compte, la question à se poser est la suivante: Ces sociétés pourront-elles s'en sortir si une partie importante de leurs débiteurs sont en défaut de paiement? Nous avons tous été témoins au Canada des problèmes qu'ont éprouvés certains établissements locaux parce qu'ils n'avaient pas suffisamment de capitaux et que leur actif. . .

Le président: La réforme des institutions financières de l'année dernière exige que celles-ci fassent vœu de prudence lorsqu'elles consentent des prêts. Je ne trouve rien à redire à cela. Tout ce que je peux dire, c'est que les seuils actuels où les exigences concernant le capital minimum sont peut-être arbitraires. C'est un point qu'il faudra examiner.

Quant à l'idée d'être prudent ou d'être un prêteur prudent, comme vous l'avez dit, et d'être capable de tenir le coup. . . Je pense que personne n'a rien contre ces principes.

M. Birmingham: Lorsqu'une institution consent un prêt, c'est parce qu'elle pense qu'il n'y a aucun risque et elle considère avoir été prudente. Le problème, c'est que la suite lui donne tort dans bien des cas. C'est elle qui en prend un coup et qui est aux prises avec des difficultés.

Le président: Merci. J'ai une dernière question. Je pense que vous avez dit avoir participé au financement du Fonds central d'investissement de l'Ontario. Pourquoi?

M. Birmingham: Je vais soumettre cette question à M. Walker parce qu'il s'intéresse de très près à la chose depuis de nombreuses années.

M. Walker: Je pense que le président fait allusion au Fonds central d'investissement de l'Ontario, monsieur Birmingham, et non au Programme Nouvelles entreprises de l'Ontario.

Le président: Oui, je voulais parler du Fonds central d'investissement de l'Ontario.

M. Birmingham: Nous participons aussi à autre programme avec le gouvernement de l'Ontario. Je m'excuse, je les ai confondus.

Nous examinons divers fonds qui existent au Canada. Ce qui nous intéressait dans ce fonds a précisément trait à ce que disait M. Schmidt au sujet de son fonctionnement. Des sociétés d'experts vont aussi y aller de leur contribution. Nous croyons qu'en fin de compte la participation d'experts est l'élément qui contribuera le plus à favoriser l'essor de ce secteur.

[Text]

As you know, there's a requirement for investment. There's a requirement from the company itself, from the lead industry and from the body of investors. So the benefit of this fund is that they have a capability to bring experienced people in the knowledge-based sector to bear on the particular investment.

This is why we believe at the end of the day the network approach to knowledge-based industries is going to be the way to go. That fund is based on the concept that you have the experts already in the business who have a much better capability to size up.

The Chairman: Who sold you on it, though?

Mr. Birmingham: It was a mixing of our involvement with ScotiaMcLeod Inc. and meetings that were held between the governments and the bank. A number of parties were involved in the development of the process as to how it was going to work, how it functions, and who would be involved.

The Chairman: I just wanted to recognize that Peter Nicholson might have played a role in that regard.

Mr. Birmingham: Absolutely. Peter was involved.

The Chairman: I just wanted to recognize the contribution he has made. He's a senior vice-president and executive assistant to the chairman of your bank. He has certainly made an important contribution through his involvement with the National Advisory Board on Science and Technology. I think he even chaired that board for a period of time. He's been involved also with Dr. Fraser Mustard and I believe the Canadian Institute for Advanced Research. I think it's a credit to your bank that you have allowed an individual like that to be involved in public endeavours, in trying to move public policy forward to the extent he's been involved.

Mr. Birmingham: I would point out he's on secondment with the government right now.

The Chairman: Yes, with the Department of Finance. Thank you very much.

Mr. Schmidt: I'm really sorry I volunteered my time to you. You've taken 20 minutes of this committee's proceedings right now. I thought you had a couple of questions dealing with that issue. Nevertheless...

The Chairman: I was trying to wrap up some of the loose ends that hadn't been picked up previously. If you have anything else you would like to contribute at this point, please go ahead.

Mr. Schmidt: I wouldn't have asked for the floor earlier if I didn't think I had a question to ask, Mr. Chairman. Obviously I have a question. I have several questions. They have to do with prudence in part and also this expert business.

• 1235

One of the things has to do with the RRSP. It hasn't been talked about here. In your business both on the ScotiaMcLeod part and also as a bank, you have a number of issues where you administer RRSPs on behalf of a number of individuals; others have self-directed RRSPs.

That's a huge pool of capital there. Would you be encouraging a shift in regulations with regard to those RRSPs where individuals could take 20% or 25% of that money and put that into their business as an appropriate way of financing their business?

[Translation]

Comme vous le savez, il doit y avoir des investissements. C'est une exigence de la société elle-même, de l'industrie et de l'ensemble des investisseurs. L'avantage de ce fonds, c'est qu'on est capable d'intéresser des gens d'expérience au secteur à fort coefficient de connaissances.

C'est pourquoi nous considérons que l'établissement de réseaux dans cette industrie est l'approche qui convient le mieux. De la manière dont ce fonds fonctionne, il y a déjà en place des experts qui sont mieux placés que n'importe qui pour juger de la situation.

Le président: Qui vous a convaincu de participer?

M. Birmingham: J'attribuerais notre décision à nos contacts avec ScotiaMcLeod Inc. et à des réunions que la banque a tenues avec les gouvernements. Diverses parties ont participé à l'élaboration du projet et ont eu leur mot à dire sur la façon dont les choses allaient fonctionner et sur les participants.

Le président: Je me disais que Peter Nicholson avait probablement eu un rôle à jouer là-dedans.

M. Birmingham: C'est exact. Peter a participé au projet.

Le président: Je tenais à souligner sa contribution. Il est vice-président principal et directeur administratif adjoint du président de votre banque. Il a sûrement joué un rôle important à cause de ses activités avec le Conseil consultatif national des sciences et de la technologie. Je pense qu'il a même été président du conseil pendant un certain temps. Il a aussi travaillé, je pense, avec M. Fraser Mustard et l'Institut canadien des recherches avancées. C'est tout à l'honneur de votre banque d'avoir permis à quelqu'un comme lui de s'intéresser à des entreprises publiques, à essayer de faire avancer à ce point-là la politique gouvernementale.

M. Birmingham: J'ajouterais qu'il est détaché pour le moment auprès du gouvernement.

Le président: Oui, auprès du ministère des Finances. Merci beaucoup.

M. Schmidt: Je regrette de vous avoir cédé mon temps de parole. Vous avez déjà pris 20 minutes. Je pensais que vous aviez une ou deux questions seulement. Néanmoins...

Le président: J'ai voulu régler les détails qui restaient. Si vous avez quoi que ce soit à ajouter, allez-y.

M. Schmidt: Je n'aurais pas demandé la parole, monsieur le président, si je n'avais pas eu une question à poser. Évidemment que j'ai une question à poser. J'en ai plusieurs en fait. Elles portent en partie sur la prudence financière et sur cette affaire d'experts.

Une de mes questions porte sur les REÉR. C'est un sujet qui n'a pas encore été évoqué ici. Parmi vos activités tant celles qui relèvent de ScotiaMcLeod que de la banque, il y en a qui sont liées au fait que vous administrez des REÉR au nom de certains de vos clients; d'autres ont des REÉR autogérés.

Cela représente une masse énorme de capitaux. Seriez-vous en faveur d'apporter des changements aux règlements concernant les REÉR afin de permettre aux intéressés de retirer 20 ou 25 p. 100 de l'argent ainsi investi pour financer leur entreprise?

[Texte]

Mr. Birmingham: What you've asked is a very difficult question. If the total resources of the individual, the bulk of what they have, is in the RRSP, I would be very uneasy in permitting people to take a large part of their RRSP to support a business venture. If these people had significant amounts of wherewithal outside of their RRSPs, then I don't really see a problem.

In the final analysis, I think it would be extremely difficult for an individual to have the business get in difficulty and eventually perhaps lose it, and to lose at the same time a major proportion of their retirement funds for the future. It would be a double body blow.

I don't have a problem with the general concept, but it would be very difficult, because you're starting to make judgments on whether the person is at real risk for the retirement years.

When the government saw fit to create the RRSP, I think the intent was pretty clear. It was a very good vehicle. I think you have to be careful now, because if you can pull it all out again and put it at risk, it kind of defeats the original purpose.

Mr. Schmidt: If you recall correctly, I did not say all of it.

Mr. Birmingham: No, I recognize that.

Mr. Schmidt: I want to make sure that's very clearly understood. There's no way it should all be put at risk.

Mr. Birmingham: You can see the dilemma, though. I'm sure you appreciate it. That's why you said 20%, but it's a real problem for somebody to lose a major portion of their retirement fund.

Mr. Schmidt: Of course, that's based on an assumption that they will lose this. There's the assumption that if a person uses his own RRSP, he's going to put that money at greater risk than you would as a prudent lender of depositors' money. I think that's quite an assumption.

On the other hand, before the point was made, if you saw a successful business, you would lend it money. However, clearly, an individual wouldn't want to invest his own money in a business he thought was going to go down, just as you wouldn't.

Mr. Birmingham: No, but from a pure tax and efficiency point of view, at the end of the day in your example, it's much more advantageous for them to borrow for that period rather than withdraw the money from the RRSP.

Mr. Ianno: However, if you're not lending, they're going to have to take the money out even with the tax penalty anyway, because they want to keep their business alive.

Mr. Birmingham: Yes, there's an assumption we're not lending. Clearly, the numbers show we drew 15,000 new small-business customers within the last 18 months. We're clearly lending money.

[Traduction]

M. Birmingham: Il est très difficile de répondre à la question que vous avez posée. Si le REÉR représente la totalité des ressources de la personne en question, la majeure partie de ses biens, je n'aurai pas la conscience tranquille si je lui permettais de retirer une large part de son REÉR pour soutenir financièrement une entreprise commerciale. Je n'y verrais cependant aucun problème si l'intéressé disposait de ressources importantes autres que son REÉR.

En dernière analyse, je pense que quelqu'un dont l'entreprise connaîtrait des difficultés au point de faire éventuellement faillite et qui perdrait en même temps une grosse partie du fonds de retraite destiné à assurer son avenir, se retrouverait dans une situation extrêmement pénible. Ce serait essayer en même temps deux coups durs.

Je n'ai pas de problème à accepter l'idée générale, mais il serait très difficile de prendre ce genre de décision car, ce faisant, il faut porter un jugement sur le risque que prend la personne en question en ce qui concerne le financement de sa retraite.

Lorsque les REÉR ont été créés, je pense que les intentions du gouvernement étaient très claires. C'était un excellent instrument. A mon sens, on doit maintenant procéder avec prudence car, s'il devient possible de tout retirer et de risquer de perdre cet argent, je pense que cela va à l'encontre de l'objectif initial.

M. Schmidt: Permettez-moi de vous rappeler que je n'ai pas parlé de tout retirer.

M. Birmingham: Non, je sais.

M. Schmidt: Je veux m'assurer que cela est bien compris. Il n'est absolument pas question de risquer la totalité de ces fonds.

M. Birmingham: vous vous rendez compte, toutefois, du dilemme. Je suis sûr que vous y avez pensé et c'est la raison pour laquelle vous avez parlé de 20 p. 100. Mais si quelqu'un perd une grosse partie de son fonds de retraite, cela pose un véritable problème.

M. Schmidt: Bien entendu, nous partons dans ce cas de l'hypothèse voulant que l'intéressé perde son argent. On présume que si quelqu'un utilise son propre REÉR, le risque qu'il perde cet argent sera plus grand que celui que vous prenez à titre de prêteur prudent de l'argent de vos déposants. A mon avis, c'est toute une hypothèse que nous avançons là.

D'un autre côté, en dehors de ces considérations, vous prêteriez de l'argent à une entreprise qui vous paraît florissante. Or, il est évident que personne — vous non plus, d'ailleurs — n'investirait ses propres ressources dans une entreprise, sachant qu'elle est au bord de la faillite.

M. Birmingham: Non, mais d'un point de vue purement fiscal et sur le plan de la rentabilité, il serait beaucoup plus avantageux pour un entrepreneur dans la situation que vous avez décrite d'emprunter pour la durée en question que de retirer l'argent de son REÉR.

M. Ianno: Toutefois, si vous ne leur prêtez pas d'argent, il va falloir qu'ils puisent dans leur fonds de retraite, malgré la pénalité fiscale, s'ils veulent garder leur entreprise à flot.

M. Birmingham: On présume en effet que nous ne prêtons pas d'argent. Toutefois, les chiffres démontrent que nous avons attiré parmi nos clients 15 000 nouvelles petites entreprises au cours des 18 derniers mois. Il est donc clair que nous prêtons de l'argent.

[Text]

[Translation]

Mr. Schmidt: This gets very close to social responsibility. The phrase hasn't been used before. I think Mr. Rocheleau came awfully close to asking you the question. It's not so much a legal technicality, but a moral question.

Let's say the debt-equity ratio is outside the provisions of the contractual agreement that has been arranged between the bank and the lender. Now the issue becomes rather obvious. Let's say there's a \$20,000 or \$30,000 cash infusion that's necessary. Then the only possibility is this one.

You can see the possibilities of success are there. You don't believe it, but he or she believes it. Should it be possible now for them to do so without incurring a major tax penalty, which is what would happen if they liquidated their RRSP, for example? I'll just use that specifically.

• 1240

Mr. Birmingham: First of all, transferring the money out, in terms of the impact on the individual, means you have to think of the worst case to be prudent. Can I lose this entire amount of money? Clearly, I think it would be not wise to do otherwise.

I agree they believe it's going to succeed. I believe they believe it's going to happen. As for your question about whether, at the end of the day, there's a tangible net worth, or a debt-equity ratio, we waive those things regularly.

Mr. Schmidt: I'm glad to hear that. That's what I was waiting for. I was hoping you'd say so. Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: There was a witness who appeared before our committee some time ago. He was a man called Reesor from a company called Hydra-Tech in Alberta. If I recall correctly, he wasn't suggesting he would fold his whole RRSP, or his wife's RRSP, into his company, but that he had an extended family and friends who were each prepared to put \$4,000 or \$5,000 into his company. You can now take, apparently, funds from your RRSP and put them into a labour-sponsored fund, I believe.

Mr. Birmingham: Yes.

The Chairman: This involves some risk. He was saying to us that we ought to examine this possibility where one could get, let's say, a bunch of individuals who would each be prepared to kick in \$4,000 or \$5,000. I think he mentioned he had as many as 15 or 20 people. They were friends, family, and so forth.

Mr. Birmingham: Mr. Chairman, I'm not saying it shouldn't be done. I'm saying you obviously have to review it in detail. I think you have to be cognizant of all the issues that will surround the item in your approach to it.

The Chairman: Certainly.

Mr. Birmingham: This is not just capital. This is a tax. This is retirement money. This is a broad-based issue. I would not, in any way, say it shouldn't be looked at. Clearly, it should be looked at.

M. Schmidt: Cela ressemble beaucoup à de la responsabilité sociale. L'expression n'a pas encore été utilisée, mais je pense que M. Rocheleau a bien failli vous poser une question à ce sujet. C'est beaucoup moins une subtilité juridique qu'une question morale.

Disons que le ratio d'endettement ne fait pas partie des dispositions de l'entente contractuelle qui a été conclue entre la banque et le prêteur. La question qui se pose alors saute aux yeux. Car si une injection de liquidités de 20 000\$ à 30 000\$ est nécessaire, la seule possibilité que l'on puisse envisager est celle-ci.

Vous pouvez voir que cela a une chance de réussir. Vous n'y croyez pas vraiment mais les intéressés eux y croient. Devraient-ils avoir la possibilité de puiser dans leur REÉR sans subir une pénalité fiscale importante, ce qui serait le cas s'ils liquidaient les fonds de leur REÉR, par exemple? Je mentionne cela uniquement à titre d'exemple.

M. Birmingham: Tout d'abord, pour se montrer prudent en ce qui concerne les répercussions que pourrait avoir sur l'intéressé le transfert de cet argent, il faut envisager le pire scénario. Puis-je me permettre de perdre la totalité de cette somme? À mon sens, il est clair qu'il ne serait pas sage de procéder autrement.

Je reconnais qu'ils sont persuadés de réussir. Et je les crois lorsqu'il se disent convaincus que c'est ce qui va arriver. Quant à savoir si, au bout du compte, il existe une valeur nette tangible ou un ratio d'endettement, il est courant que nous ne tenions pas compte de cela.

M. Schmidt: Je suis heureux de vous l'entendre dire. C'est la réponse que j'attendais et que j'espérais. Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Il y a quelque temps, un témoin a comparu devant le comité. Il s'agissait de M. Reesor qui représentait une entreprise albertaine appelée Hydra-Tech. Si je me souviens bien, il ne se proposait pas d'investir dans son entreprise tous les fonds accumulés dans son REÉR et dans celui de son épouse, mais un certain membre de sa famille et de ses amis étaient prêts à y mettre chacun 4 000\$ ou 5 000\$. Apparemment, on peut maintenant retirer des fonds de son REÉR et les investir dans un fonds de travailleurs.

M. Birmingham: Oui.

Le président: Cela présente certains risques. M. Reesor nous a dit que nous devrions étudier la possibilité qu'offrirait à quelqu'un la contribution d'un groupe de particuliers disposés à investir chacun 4 000\$ ou 5 000\$. Il me semble qu'il a parlé de 15 à 20 personnes qui étaient des amis, des membres de sa famille, etc.

M. Birmingham: Monsieur le président, je ne dis pas que cette éventualité devrait être écartée, mais plutôt que cela devrait évidemment faire l'objet d'une étude approfondie. De mon point de vue, il faut connaître tous les facteurs en jeu dans une situation donnée pour l'évaluer.

Le président: Certainement.

M. Birmingham: Il ne s'agit pas uniquement de capitaux. Il y a aussi la fiscalité et ce sont des sommes réservées à la retraite qui sont en jeu. Cette question est très vaste. Je ne prétends certes pas que l'on ne devrait pas l'examiner. Au contraire.

[Texte]

The Chairman: Okay, thank you. I appreciate that open-minded attitude.

Did you want to contribute something else, Mr. Ianno?

Mr. Ianno: Thanks. I think they've been here, and we appreciate all the answers and the forthrightness put forward.

Mr. Schmidt: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: You're welcome. We have to go about our work with a smile here.

Mr. Birmingham, Mr. Walker, and Ms Field, thank you very much for your patience, and for staying with us through a good part of the lunch hour. We are engaged in some serious business. It sometimes takes longer than we'd like to get through it all, but it's for a good cause.

Mr. Birmingham: Thank you.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[Traduction]

Le président: Très bien, merci. Je suis heureux de constater une telle ouverture d'esprit.

Voulez-vous ajouter quelque chose, monsieur Ianno?

M. Ianno: Merci. J'estime que les témoins ont fait preuve de largeur d'esprit en l'occurrence et nous apprécions toutes les réponses qui nous ont été fournies avec tant de franchise.

M. Schmidt: Merci, monsieur le président.

Le président: De rien. Il faut garder la sourire.

M. Birmingham, M. Walker, M^{me} Field, merci d'avoir été si patients et d'être restés avec nous même si c'était l'heure du déjeuner. Nous sommes chargés d'étudier des questions importantes et cela prend quelquefois plus longtemps que nous ne le voudrions pour en finir, mais c'est pour une bonne cause.

M. Birmingham: Merci.

Le président: La séance est levée.

AFTERNOON SITTING

• 1538

The Chairman: Order, please.

I was hoping that at the beginning of this meeting we could deal with a motion to create a subcommittee for Bill C-12, but we don't yet have a quorum to pass a motion. So we will proceed with our witnesses and then come back to this in due course. The clerk tells me we need eight members.

Our first witnesses this afternoon are from the Canadian Construction Association, led by Michael Atkinson, president.

Mr. Atkinson, welcome to our committee. Several weeks ago we received a letter from you indicating that you'd like to appear before our committee, that you had surveyed your members and that you have particular concerns to draw to the attention of our committee regarding the problems experienced by your members in obtaining financing.

• 1540

You have since submitted a brief to us. We thank you for your brief. I would ask you to introduce yourself and your colleagues, then to proceed with your opening statement.

Mr. Don Whitmore (Chairman of the Board, Canadian Construction Association): Thank you very much, Mr. Chairman. My name is Don Whitmore. I'm chairman of the board of the Canadian Construction Association and elected spokesman for the organization; that is a volunteer position, I might add.

With me are Michael Atkinson, the full-time president of the CCA here in Ottawa; and Michael Makin, CCA's senior director of public affairs and the author of our brief.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le président: La séance est ouverte.

J'avais espéré que l'on puisse commencer cette réunion par l'adoption d'une motion visant la création d'un sous-comité pour étudier le projet de loi C-12 mais je constate que le quorum n'est pas atteint pour pouvoir adopter la motion en question. Nous allons donc entendre nos témoins tout de suite. Nous reviendrons à notre motion plus tard. La greffière me signale que nous avons besoin de huit membres.

Nos premiers témoins de cet après-midi appartiennent à l'Association canadienne de la construction. M. Michael Atkinson en est le président.

Bienvenu au Comité, monsieur Atkinson. Il y a plusieurs semaines déjà, vous nous avez adressé une lettre dans laquelle vous manifestiez le désir de comparaître devant notre Comité car après avoir effectué un sondage auprès de vos membres vous vouliez exposer au Comité les difficultés auxquelles ils étaient en butte lorsqu'ils cherchaient à obtenir du financement.

Vous nous avez présenté un mémoire depuis. Nous vous en remercions. Je vous prie de vous présenter et de présenter vos collègues avant d'aborder votre déclaration liminaire.

M. Don Whitmore (président du conseil, Association canadienne de la construction): Merci beaucoup, monsieur le président. Je m'appelle Don Whitmore. Je suis président du conseil de l'Association canadienne de la construction et son porte-parole élu. J'occupe cette fonction à titre bénévole, soit dit en passant.

Je suis accompagné de M. Michael Atkinson, le président à plein temps de l'ACC ici à Ottawa, ainsi que de M. Michael Makin, le directeur principal des affaires publiques de l'ACC et l'auteur du mémoire.

[Text]

If it's in order, Mr. Chairman, I'll make some very brief opening remarks. I'll keep them brief so that we might have as much time as possible to answer questions on our brief and on our industry's concerns with regard to bank financing in Canada today.

As I indicated earlier, I'm a volunteer in the Canadian Construction Association. I earn my living as a contractor. I'm president of the Vector Construction Group, a Winnipeg-based firm. We specialize in highway construction, site development work, concrete restoration and protection and specialized industrial activities. Our head office is in Winnipeg. We have branch offices in Saskatoon, Thunder Bay and the Toronto area. We have done a little work internationally as well.

As you may know, the Canadian Construction Association is the national voice of the construction industry in Canada. We represent some 20,000 members. The construction volume for our industry in the past year exceeded \$88 billion. We employed directly over 700,000 persons.

Our industry, despite its very enormous size, is comprised of a very high percentage of small businesses. Of our members, 80% have less than 20 employees and do less than \$250,000 business each year.

As an industry and as individual businesses, we depend very much on the chartered banking community in Canada for our financial needs. Mr. Chairman, our industry has long expressed concerns about the banking community and their lack of understanding of our sector and of how our industry in particular operates.

When I travel across the country as chairman of our industry, I'm continually told of problems members are encountering in the financial area.

Shortly after we developed our banking committee two and one-half years ago, we conducted a construction input poll of our membership. In the poll 40% of respondents reported they believed they were being inadequately treated by their bank. As a matter of coincidence perhaps or just to emphasize the validity of that finding, I might point out that the percentage is not far from what we understand other small business organizations have discovered; i.e., about 40% of their members find banking service unacceptable.

As an industry we felt it was something we had to continue to deal with. Our banking committee went on to have meetings with the Canadian Bankers Association in the attempt to solve those problems.

In particular, the problems we have found—they're identified in the brief—revolve around three main areas of concern. The first is the overall availability of credit. The second issue concerns the collateral requirements of the banks when they are prepared to lend. The third would be the service charges over and above the rather substantial add-ons to the prime rate that our members pay when they do deal with the banking system.

[Translation]

Si vous me le permettez, monsieur le président, je vais faire quelques observations préliminaires très brèves. Je serai succinct, pour qu'on puisse avoir le plus de temps possible à consacrer aux questions au sujet de notre mémoire et aux préoccupations de notre industrie concernant le financement bancaire actuellement au Canada.

Comme je l'ai déjà dit, je suis bénévole à l'Association canadienne de la construction. Je gagne ma vie en tant qu'entrepreneur. Je suis président de Victor Construction Group, une entreprise établie à Winnipeg. Nous nous spécialisons dans la construction de routes, l'aménagement de terrains, la restauration et la protection des ouvrages en béton et les activités industrielles spécialisées. Notre siège social est à Winnipeg. Nous avons des filiales à Saskatoon, Thunder Bay et dans la région de Toronto. Nous avons eu l'occasion d'effectuer quelques travaux à l'étranger également.

Comme vous le savez, l'Association canadienne de la construction et le porte-parole national de l'industrie de la construction au Canada. Nous représentons quelque 20 000 membres. Le volume d'affaires de notre industrie a dépassé 88 milliards de dollars au cours de la dernière année. Nous avons employé directement plus de 700 000 personnes.

Notre industrie, malgré sa taille énorme, est composée d'un très fort pourcentage de petites entreprises. Parmi nos membres, 80 p. 100 ont moins de 20 employés et ont un volume d'affaires annuelles de moins de 250 000\$.

En tant qu'industrie et en tant qu'entreprises individuelles, nous dépendons beaucoup des banques à charte canadiennes pour nos besoins financier. À ce chapitre, monsieur le président, notre industrie s'inquiète depuis longtemps du manque de compréhension des banques concernant la façon dont elle fonctionne.

Lorsque je voyage un peu partout au pays en tant que président de notre association, j'entends constamment parler de problèmes qu'éprouvent nos membres sur le plan financier.

Quelque temps après avoir créé notre comité sur les banques il y a deux ans et demi, nous avons effectué un sondage pour connaître l'opinion de nos entreprises en construction. Lors de ce sondage, 40 p. 100 des répondants se sont dits mal servis par leur banque. Il se trouve, c'est quelque chose qui vient renforcer la validité du résultat, que ce pourcentage est plus ou moins le même que celui que les autres organismes qui représentent les petites entreprises ont pu déceler; d'après ce que nous savons, à peu près 40 p. 100 de leurs membres également jugent les services bancaires inacceptables.

En tant qu'industrie, nous avons estimé devoir faire quelque chose. Notre comité sur les banques a tenu des réunions avec l'Association des banquiers canadiens pour essayer de régler les problèmes.

Ceux-ci, tel que nous l'indiquons dans notre mémoire, sont essentiellement de trois ordres. Premièrement, la disponibilité du crédit, de façon générale. Deuxièmement, les exigences de garanties des banques lorsqu'elles acceptent de prêter. Troisièmement, les frais de services, en plus des marges importantes au-delà du taux de base que nos membres doivent acquitter lorsqu'ils traitent avec les banques.

[Texte]

As I indicated, we have participated in a total of five meetings with the Bankers Association across Canada to improve relations between our sector and their industry. I'm happy to report we think some progress has been made.

• 1545

As I mentioned at the outset, I don't intend to deal with the complete detail of the brief. This will leave as much time for questions as possible. I think I will close my comments with those, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Whitmore.

I would invite Mr. Iftody to begin his questions.

Mr. Iftody (Provencher): Thank you for appearing before this committee. I think your industry is a significant one and has played a significant role in the Canadian economy since the Second World War.

From my own riding, Provencher, I have a number—you may be familiar with Pennco Construction, which is out of Steinbach. In the northern part of the riding, where I reside, a number of the constituents have small construction companies. They might have a few pieces of equipment such as backhoes and Caterpillars and so on.

I know of their difficulties. When I spoke to Mr. Penner not too long ago, he said that he was selling his company. I know from contacts with my constituents that they're having trouble making their bank payments. It's been a troublesome industry.

This morning I questioned some of the bank witnesses about the reductions in the total lending percentages. I don't have the figures in front of me but it seemed that investment in terms of loans to the construction industry was also down. I don't know if it's a question of start-up capital. I think we have a number of existing construction companies.

As an opening statement, could you provide me with some detail in terms of what precisely is the difficulty in the construction industry? I'm particularly interested in those with less than 20 employees, which are most common in my riding. What are they telling you? What is your membership telling you about access to capital?

Mr. Whitmore: You indicate that the banks are telling you that loans and demand for money are down. That's not terribly surprising to me as a contractor, as work volumes are down in our industry as well. Borrowing and work volumes obviously go somewhat hand in hand.

With regard to the particular requirements and complaints that we hear from our members, the first one is that in general the banks don't understand our industry. Not all construction firms are the same, and each has its own banking requirements. For my own account—and Mr. Penner's is very similar to mine; we have a major fleet of earth-moving equipment, and a major investment in that equipment. That's one type of business. A small general contractor or a sub-trade—an electrical contractor or a plumbing contractor—would have a small investment of equipment and would rely much more on a bank operating line to deal with their regular monthly payables until they receive their progress billings.

[Traduction]

En avons participé en tout à cinq réunions avec l'Association des banquiers canadiens un peu partout au Canada pour améliorer nos relations de part et d'autre. Je suis heureux de pouvoir dire que nous pensons avoir réalisé certains progrès.

Comme je l'ai indiqué au départ, je n'ai pas l'intention de revoir en détail le mémoire avec vous. Je préfère plutôt laisser le plus de temps possible pour les questions. Je vais donc m'en tenir là, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Whitmore.

J'invite monsieur Iftody à amorcer la période de questions.

M. Iftody (Provencher): Merci de comparaître devant le Comité. Je pense que votre industrie occupe une place très importante au pays, et ce depuis la Deuxième guerre mondiale.

Je représente la circonscription de Provencher. J'ai un certain nombre. . . Vous connaissez peut-être Pennco Construction, établi à Steinbach. Dans la partie nord de ma circonscription, où j'habite, j'ai un certain nombre d'électeurs qui exploitent de petites entreprises de construction. Ils possèdent quelques machines comme des pelles rétrocaveuses mécaniques et des Caterpillars.

Je connais leurs difficultés. Lorsque j'ai parlé à M. Penner, il y a un certain temps, il m'a fait part de son intention de vendre son entreprise. Je sais qu'un certain nombre de mes électeurs ont du mal à payer leurs traites à la banque. L'industrie est en mauvaise posture.

Ce matin, j'ai interrogé des témoins des banques au sujet de réductions qu'ils ont effectuées dans les pourcentages globaux de prêts. Je n'ai pas les chiffres sous les yeux, mais je pense que l'investissement sous forme de prêts aux entreprises de construction a aussi diminué. Je ne sais pas si c'est pour le capital de démarrage ou les entreprises existant déjà.

Pour commencer, pouvez-vous me donner plus de détails au sujet des difficultés qu'éprouve votre industrie? Je m'intéresse particulièrement au sort des entreprises qui comptent moins de 20 employés, elles sont les plus nombreuses dans ma circonscription. Que vous disent-elles? Que vous racontent vos membres au sujet de l'accès au capital?

M. Whitmore: Selon les banques, dites-vous, les prêts et la demande de fonds sont en baisse. Je n'en suis pas tellement surpris en tant qu'entrepreneur, parce que le volume d'affaires a également diminué dans notre industrie. Les prêts et les volumes d'affaires vont évidemment de pair.

En ce qui concerne les besoins particuliers de nos membres et les plaintes qu'ils formulent au sujet des banques, leur première critique est toujours que les banques ne comprennent pas leur situation. Les entreprises en construction ne sont pas toutes pareilles et les services bancaires dont elles ont besoin diffèrent. En ce qui me concerne—et la situation de M. Penner ressemble beaucoup à la mienne; nous avons un parc important de machines de terrassement, ce qui représente un gros investissement. Nous formons un catégorie. Les petits entrepreneurs généraux ou les sous-traitants—les entrepreneurs en électricité ou en plomberie—ont moins d'investissent en équipement et dépendent davantage d'une marge de fonctionnement des banques pour le paiement mensuel de leurs traites en attendant de recevoir ce qui leur est dû au pro rata des travaux.

[Text]

There are a number of situations where I think the banks' account managers don't clearly understand the different requirements of a wide range of business size and type in our industry. I think part of the confusion as well is that there is a broad perception that construction is akin to real estate which is akin to land development.

As we all know, land development is cyclical, speculative and risky, so our industry gets painted or tarred with that brush when many of our firms, and a lot of the small firms you're talking about, will work on individual contracts that aren't related to land development, aren't speculative or risky. A lot of those will be work for a municipality or a town or a village or perhaps a province or the Government of Canada that is in no way related to somebody building on their own speculative account.

• 1550

So quite often bankers simply lump everyone in one pot, and there seems to be an indication that we're getting across the country, although the banks have denied it when we've specifically talked to them, that they have basically wanted not to invest substantial moneys in that sector. And construction gets caught up in that—

Mr. Iftody: You're telling me the banks feel that there is a downturn in the larger construction projects, housing and road building and so on, and they're seeing the accounts, the receivables of some of your operations are down and they're backing away. They're saying your type of business here is very high risk and we don't want to get involved.

The investment is starting with the infrastructure program across this country, perhaps over \$6 billion, and most of it going for construction, sewer, water, road and so on. I would think that would be a signal of some help to the banking community, that there is investment out there and a lot of small businesses are going to be able to capture some of that money. It will have a multiplier effect, we believe, of two or three or four times the effect of that \$6 billion investment by three levels of government.

Would you think that would be sufficient for some of these lending institutions to ease up on their restrictions for your company?

Mr. Whitmore: Certainly any businessman who approaches his banker is asked to forecast and project and do an annual set of projections. Quite frankly, it's much easier to do projections, first of all, if you have contract work in hand or, secondly, if there is at least contract work that you can tender. For those contractors that operate in that primarily municipal sector, who will benefit from that jobs infrastructure money, certainly the opportunity for increased work volumes, not only in Manitoba but across Canada, is better and that has to reflect in a positive way.

Mr. Iftody: You mentioned that 40% of the members surveyed said they were unhappy. That's straightforward. Could somebody elaborate, give me some more information behind this as to why they are unhappy with their banks?

[Translation]

Il arrive souvent que ceux qui s'occupent des comptes dans les banques ne comprennent pas les besoins particuliers de nos entreprises selon leurs catégories. De façon générale, on a également tendance à confondre construction, immobilier et aménagement de terrain.

Tout le monde sait que l'aménagement de terrain est une activité cyclique, spéculative et risquée. Notre industrie est considérée comme étant dans le même bateau, et ce même si beaucoup de nos entreprises et de nos petites entreprises détiennent des contrats qui n'ont rien à voir avec l'aménagement de terrain et qui n'ont rien de spéculatif ou de risqué. Un bon nombre de ces contrats concerne des travaux entrepris pour une municipalité, une ville ou un village ou encore une province ou le gouvernement du Canada, et cela n'a aucun caractère spéculatif.

Donc, bien souvent, les banquiers mettent tout le monde dans le même sac et, même si les banques l'ont nié lorsque nous avons soulevé la question avec elles, les informations que nous avons recueillies à travers le pays semblent démontrer qu'essentiellement, elles ne souhaitent pas investir des sommes d'argent importantes dans ce secteur. Et la construction se retrouve prise dans ce...

M. Iftody: Vous dites donc que les banques considèrent que les grands projets de construction, logements, routes, et autres, sont en régression et qu'en examinant vos comptes elles constatent une baisse de certaines de vos créances et vous refusent leur aide, en disant qu'il y a beaucoup trop de risques à investir dans des affaires comme les vôtres.

L'investissement commence à se développer grâce au programme d'infrastructure, d'une valeur d'environ 6 milliards de dollars, qui permettra d'investir partout au pays surtout dans des projets de construction, l'installation d'égoûts, de conduites d'eau, la réfection de routes, etc. J'ose espérer que cela signalera aux banques que des investissements sont faits et qu'un bon nombre de petites entreprises vont être en mesure d'en profiter. D'après nous, cet investissement de 6 milliards de dollars consenti par trois paliers de gouvernement aura des retombées qui multiplieront par deux, trois ou quatre la somme initiale.

À votre avis, est-ce que cela sera suffisant pour que certaines de ces institutions prêteuses imposeront des restrictions moins strictes qu'actuellement à votre entreprise?

M. Whitmore: Lorsqu'il s'adresse à son banquier, tout entrepreneur doit obligatoirement fournir des prévisions et des projections, sur une base annuelle. Il est franchement beaucoup plus facile de faire des projections si, d'une part, on a déjà obtenu des contrats ou si, d'autre part, il y a au moins des travaux à contrat pour lesquels on peut soumissionner. En ce qui concerne les entrepreneurs qui travaillent principalement pour les municipalités et qui bénéficieront de l'argent consacré aux travaux d'infrastructure destinés à créer des emplois, les perspectives d'obtenir davantage de contrats, non seulement au Manitoba mais dans tout le Canada, sont meilleures et cela doit se refléter de façon positive.

M. Iftody: Vous avez dit que 40 p. 100 des adhérents que vous avez sondés ont déclaré être insatisfaits. Cela est clair et net. Est-ce que quelqu'un pourrait aller un peu plus loin et me donner davantage de renseignements sur les raisons pour lesquelles ces gens-là ne sont pas satisfaits de leurs banques?

[Texte]

Mr. Whitmore: First of all, the question they responded to was: does your local banker understand your business needs and provide appropriate services? So to say 40% were dissatisfied could be for a number of reasons, and obviously I don't know them specifically and I don't know them all. There are contractors who, I am sure, got a line of credit and after an interview with an account manager still felt that the account manager didn't really understand their business. But fine, I still got my line of credit.

There's also the whole question of service charges. If you're shopping around for credit you'll find there is a substantial array of charges in addition to the prime plus 2% or prime plus 2.5% or 1.5% or whatever the number is.

Mr. Iftody: So are you suggesting—

Mr. Whitmore: I would like to continue. For example, I can go into a bank and ask them to look at my business to find out if they would consider lending me money, only to find that I have to pay a fee for the bank to give me a proposal to look at my business. We find that rather surprising. To me, it's like going downtown to buy a suit and finding out that if I wanted to go into Eaton I had to buy a ticket for admission. Maybe they would give me half off the ticket price if I bought a suit, but if I'm just going shopping. . . Things happen in the banking industry that don't happen in other areas.

Mr. Iftody: If the Bank of Montreal said they were going to hire 150 people who had former construction experience and were going to put them in the banks in loans officer positions, do you think that would change things for you dramatically?

• 1555

Mr. Whitmore: If I understood you right, you said that the Bank of Montreal told you that or—

Mr. Iftody: No, it's a hypothetical thing. I'll tell you why I'm saying this. You say that they don't understand your industry. I think they do understand the industry, but the reasons they're not lending you money go far beyond resolving something over a luncheon or a dinner with a loans officer or by bringing him out to the construction site or showing him how you lay sewer and water pipes.

I think what we're dealing with here with the banks is a much more fundamental problem. Don't you agree?

Mr. Whitmore: Well, I'm not sure if it's a fundamental problem, but certainly we have suggested to the banks that the construction industry, as large as it is—and our business volume is something in the order of 14% of the GDP in Canada—ought to have specialists in the banks, just as agriculture, fisheries, forestry and others do. At this point it's our understanding that they don't. I guess, quite frankly, when they're lending to all types of commercial firms, it's a major challenge for local

[Traduction]

M. Whitmore: Tout d'abord, la question à laquelle ils devaient répondre était la suivante: est-ce que votre banquier, au niveau local, comprend les besoins de votre entreprise et vous fournit des services appropriés? Par conséquent, lorsque nous disons que 40 p. 100 de nos membres se sont déclarés insatisfaits, cela peut couvrir un certain nombre de raisons et, évidemment, je ne sais pas qu'elles sont précisément ces raisons et je ne les connais pas toutes. Il y a des entrepreneurs qui, j'en suis sûr, ont obtenu une marge de crédit et qui, même après une entrevue avec un directeur des comptes, restaient persuadés qu'ils ne comprenaient rien à leur entreprise. Mais peu importe, puisqu'ils avaient obtenu une marge de crédit.

Il faut ajouter à cela la question des frais de service. Si vous cherchez à obtenir des renseignements afin d'obtenir le meilleur taux de crédit, vous constaterez qu'il y a toute une gamme de frais en qui viennent s'ajouter au taux de base plus 2 p. 100, ou 2,5 p. 100 ou encore 1,5 p. 100, quelque soit ce taux.

M. Iftody: Vous suggérez donc. . .

M. Whitmore: Permettez-moi de continuer. Par exemple, j'entre dans une banque et je demande qu'on examine mon entreprise pour décider si l'on peut me prêter de l'argent. Je découvre alors qu'il va falloir que je paye des frais pour que la banque me fasse une proposition pour examiner l'état de mon entreprise. C'est plutôt surprenant. En ce qui me concerne, c'est exactement la même chose que si j'allais acheter un costume et si je découvrais que, pour aller chez Eaton, il faut acheter un billet d'entrée. Peut-être me remboursera-t-on la moitié du billet si j'achète un costume, mais si j'ai seulement l'intention de faire du lèche-vitrine. . . Il y a, dans l'industrie bancaire, des pratiques que l'on ne retrouve pas ailleurs.

M. Iftody: Si la Banque de Montréal déclarait qu'elle va embaucher 150 personnes qui ont acquis de l'expérience dans le domaine de la construction, pour occuper des postes de chargés de prêts, pensez-vous que cela changerait sensiblement les choses pour vous?

M. Whitmore: Si j'ai bien compris, la Banque de Montréal vous a dit que. . .

M. Iftody: Non, c'était une situation hypothétique. Je vais vous dire pourquoi je l'ai fait. Vous déclarez que les banques ne comprennent pas votre industrie. Je pense que cela n'est pas vrai mais que les raisons pour lesquelles elles ne vous prêtent pas d'argent n'ont rien à voir avec le genre de problèmes qui peuvent être résolus en invitant un chargé de prêt à déjeuner ou à dîner ou en l'amenant sur le site d'un projet de construction pour lui montrer comment on pose des canalisations d'égouts ou d'eau.

Je pense que les difficultés que vous avez vis-à-vis les banques et dont nous parlons ici sont beaucoup plus fondamentales que cela, n'est-ce pas?

M. Whitmore: Eh bien, je ne suis pas certain qu'il s'agisse d'un problème fondamental, mais nous avons certainement suggéré aux banques que l'industrie du bâtiment, étant donné son envergure—notre chiffre d'affaires représente environ 14 p. 100 du PNB du Canada—devrait avoir du personnel spécialisé dans ce secteur, comme c'est le cas pour les agriculteurs, les pêcheurs, les exploitants forestiers, etc. D'après ce que nous savons, ce n'est pas le cas actuellement. Bien franchement, je

[Text]

[Translation]

account managers to understand in some detail each of them. We think there's a training dimension to this for the banks, and we think they ought to have some key specialists in the construction industry in their employment.

The Chairman: Thank you, Mr. Whitmore.

Monsieur Rocheleau, s'il vous plaît.

M. Rocheleau (Trois-Rivières): Merci, monsieur le président. J'ai lu rapidement votre rapport. Ce que j'en retiens surtout c'est une immense insatisfaction face au comportement des banques et que vous n'arriviez pas à nous dire en quoi les choses devraient changer.

J'aimerais que vous nous disiez ce qui devrait être fait? Qu'est-ce qui devrait être considéré par les banques qui ne l'est pas? Quelle sorte d'approche les banques ou vos membres devraient-ils développer pour que les relations soient plus harmonieuses entre votre groupe et les banques dans l'avenir? Précisément, qu'est-ce qui ne va plus?

Mr. Whitmore: Certainly, I think one thing the banks ought to do, as we just mentioned, is to have construction specialists who know and understand our industry, so they can properly relay to their staff whether they in fact are lending to a heavy equipment type of contractor, a general contractor, or a sub-trade—all the various types of work that are involved.

A lot of our members are in materials or are suppliers, so they are affiliated with the industry but are much closer to being distributors or manufacturers. That's one area.

I think we would like to see the banks recognize somewhat differently... When we go to get operating lines for working capital, they take a look at our accounts receivable. Depending on whether they're from a blue chip company or from the government, they discount those accounts receivable at different percentages. They have to be very, very current. If you have anything for any length of time on your books, it's not considered a valid receivable.

They discount and totally remove hold-backs. Hold-backs are just a part of our industry. If you really understand our industry, it's not unusual for a small company to have \$50,000 or \$100,000 in hold-backs. Currently the banks don't recognize that at all in their calculation of a formula to what they call "margin your accounts receivable", to develop your operating line.

Another deduction they make... Obviously, as business people, when we write our payrolls we have statutory obligations to remit to Revenue Canada the income tax deductions, Canada Pension, UIC, and that sort of thing. In arriving at our margin, the amount that's owed to the government on a current basis, every 15 days or every 30 days, depending on your business... you write that cheque to the government. Well, to us that's just another account payable. As far as the banks are

suppose que lorsqu'on prête à toute une gamme d'entreprises commerciales, c'est un défi de taille pour les directeurs des comptes locaux de comprendre, dans le détail, en quoi consistent leurs activités respectives. Nous estimons que pour les banques, c'est une question de former le personnel nécessaire et d'avoir, parmi leurs employés, des spécialistes du secteur du bâtiment.

Le président: Merci, monsieur Whitmore.

Mr. Rocheleau, if you please.

Mr. Rocheleau (Trois-Rivières): Thank you, Mr. Chairman. After quickly going through your report, I think the most important point is that you are completely dissatisfied with the banks' attitude and that you cannot really tell us what it is that should be changed.

I would like you to tell us what should be done? What should the banks take into consideration that they do not consider right now? What kind of approach the banks or your members should adopt so that the relationship becomes more harmonious in the future? Specifically, what is wrong?

M. Whitmore: Ce qui est certain, c'est que, comme je viens de le dire, les banques devraient engager des spécialistes du bâtiment qui connaissent et qui comprennent notre industrie afin de donner à leurs employés les informations nécessaires pour qu'ils sachent si le prêt dont ils discutent va aller à l'entrepreneur qui investit dans le gros outillage, à un entrepreneur général ou à un sous-traitant—pour ne citer que quelques exemples des activités de notre secteur.

Un bon nombre de nos adhérents ont des entreprises de matériaux de construction ou sont des fournisseurs et ils sont donc affiliés à l'industrie tout en ayant beaucoup plus de points communs avec des distributeurs ou des fabricants. Ce n'est qu'un exemple.

Je pense que nous aimerions voir les banques reconnaître quelque peu différemment... Lorsque nous nous adressons à elles pour obtenir des marges de fonctionnement pour le fonds de roulement, elles examinent nos comptes clients. Selon qu'ils concernent une société de premier ordre ou le gouvernement, les pourcentages de réduction qui sont appliqués sont différents. La date de ces comptes doit être très récente. Si un compte client est en souffrance depuis longtemps, il n'est pas pris en considération.

Les banques ignorent totalement les versements différés, alors que c'est une pratique courante dans notre industrie. Quelqu'un qui comprendrait comment nous opérons verrait qu'il n'est pas inhabituel qu'une petite entreprise ait 50 000 ou 100 000\$ en versements différés. Actuellement, les banques ne tiennent absolument aucun compte de cela pour calculer ce qu'elles appellent «la marge sur les comptes clients» et pour établir une ligne de fonctionnement.

Il y a une autre déduction... Évidemment, comme tous les autres entrepreneurs, nous sommes tenus par la loi de verser à Revenu Canada les déductions au titre de l'impôt sur le revenu, du régime de pensions du Canada, de l'assurance-chômage, etc. qui apparaissent sur les fiches de paye de notre personnel. Lorsque les banques calculent notre marge, toute somme due au gouvernement sur une base régulière, tous les 15 ou tous les 30 jours, selon le type de vos activités... Nous faisons un chèque

[Texte]

concerned, they will not lend one cent towards that when it comes to calculating our margins. We don't understand why, and we have some difficulty in getting that message to the banks.

M. Rocheleau: Vous dites que vous avez rencontré l'Association des banquiers. Cela fait partie, je pense, des démarches que vous faites. Vous avez dû leur expliquer la situation. Comment l'Association réagit-elle? Je prends pour acquis que cela n'a pas été corrigé historiquement.

Comment expliquez-vous que les banques, à la suite des représentations que vous avez dû faire, ne sont pas plus sensibles?

[Traduction]

au gouvernement et, pour nous, c'est simplement un autre traite. En ce qui concerne les banques, elles ne tiennent aucun compte de cela lorsqu'elles calculent nos marges en vue de nous accorder un prêt. Nous ne comprenons pas pourquoi et nous avons quelques difficultés à faire passer ce message aux banques.

Mr. Rocheleau: You mentioned that you met with the Canadian Bankers Association. I supposed this is part of the representations you are making and you must have told them what the situation is. How did the Association react? I take it that nothing has been done, up until now to correct it.

How do you explain that the banks are not more sensitive to the arguments you must have presented to them?

• 1600

Mr. Whitmore: I guess I wouldn't expect the banking association or the banking industry to roll over and totally change on the basis of our five meetings, partly because we haven't met with the same people every time. We had a couple of meetings in head office and three regionally, one in western Canada, one in central Canada, and one in Halifax.

We think the banks are listening. They certainly have set up communication with our staff in Ottawa, to the extent that if any member has a particular problem that cannot be resolved, cannot come to a meeting of minds with his local manager or get a satisfactory explanation as to why his line of credit has not been approved or renewed or has been cut off, the Bankers Association at a vice-president level will get the information for us and communicate through our association to assist that member.

They are moving, and are coming closer to us. We have some education to do in our membership obviously, because not every one of our 20,000 members is a perfect bank client and obviously they have some training to do with their people as well.

Mr. Michael Atkinson (President, Canadian Construction Industry): If I may add to that, part of the frustration in dealing with the association or with the banking community is that our members down at the grass-roots level, if you will, are telling us that when they go to see their local bank managers or account managers, they are being told that our industry is being targeted, that the big generic paintbrush is coming out and thou shalt not touch. When we raised that with the banks at a senior level, it was flatly denied.

Obviously there is a miscommunication somewhere there. We're certainly trying to ensure that our communication line stays open and that we can talk to them.

Certainly we and our membership feel it is very unfair to not look at individual companies. You shouldn't just take a paintbrush to a whole sector, particularly a sector in our industry, which is so large, 14% to 15% of the gross domestic product.

M. Whitmore: L'on ne peut s'attendre, je suppose, que l'Association des banquiers canadiens ni la banque, en général, change son fusil d'épaule après cinq réunions, en partie parce que nous n'avons pas rencontré chaque fois les mêmes personnes. Il y a eu deux réunions au siège social et trois dans les régions, une dans l'Ouest, une dans la région du centre et un à Halifax.

Nous pensons que les banques nous écoutent. Par exemple, la communication s'est établie avec notre personnel en place à Ottawa, si bien que si l'un de nos membres a un problème spécifique qu'il n'arrive pas à résoudre, s'il n'est pas sur la même longueur d'ondes que son gérant local ou s'il n'arrive pas à élucider pourquoi sa marge de crédit n'a pas été approuvée ou renouvelée ou pourquoi on a décidé qu'il ne pourrait plus en bénéficier, un vice-président de l'Association des banquiers obtiendra pour nous l'information et collaborera avec notre association pour aider le membre en question à résoudre son problème.

On peut donc constater un mouvement de rapprochement. Il est évident que nos quelques 20 000 adhérents ont besoin d'être plus largement informés car ils ne sont pas tous le client idéal que recherche la banque mais, de son côté, elle doit aussi faire des efforts en ce qui concerne la formation de son personnel.

M. Michael Atkinson (président, Association canadienne de la construction): Permettez-moi d'ajouter quelque chose à ce propos: une partie de la frustration qui caractérise nos rapports avec l'Association des banquiers ou avec les banques en général découle de la situation dans laquelle se retrouvent nos membres, au niveau local. Ils nous disent en effet que lorsqu'ils vont voir le gérant ou le directeur des comptes de la succursale où ils font affaire, on leur dit que tout le secteur de la construction est ciblé et qu'il a été mis au ban de l'industrie par les banques. Lorsque nous avons communiqué cela aux dirigeants des banques que nous avons rencontrés, ils l'ont nié catégoriquement.

Il est évident qu'il y a un manque de communication quelque part. Quant à nous, nous essayons de nous assurer que les contacts se maintiennent et que nous pouvons toujours dialoguer.

Notre association et ses adhérents sont persuadés qu'il est tout à fait injuste de ne pas considérer chaque entreprise individuellement. L'on ne devrait pas mettre au ban de l'industrie un secteur entier, surtout un secteur qui a une telle envergure qu'il contribue 14 à 15 p. 100 du produit national brut.

[Text]

[Translation]

The other concern is in trying to ensure that banks understand our industry. It's a little difficult when you get somebody pretty well up to speed and then they're gone, and there's a new face across the desk from you. The turnover of account managers at the local level in the areas that our members are dealing with the banks has been a problem as well.

M. Rocheleau: Avez-vous déjà tenté de sensibiliser le surintendant aux institutions financières de votre situation, de votre sort?

J'aimerais aussi savoir ce que vous pensez généralement, du poste et du rôle du surintendant aux institutions financières?

Mr. Whitmore: To my knowledge, we haven't approached the Superintendent of Financial Institutions. I personally am busy enough dealing with my bank and my business that I don't get to the superintendent level myself. I'll just ask either of my confrères perhaps if they would want to add something.

Mr. Atkinson: We certainly haven't. Our first approach has been with the banks. If our problems are with the banks, we like to talk to the banks about it and see if we can resolve it in a way that's going to be mutually beneficial to both our industries, our sectors, etc.

Certainly, as Mr. Whitmore said, some education needs to be done with our own members, particularly how to deal with banks. We've been successful in running seminars on that particular item.

It should be said that in looking at this whole situation, the first reaction or the first proactive position we've taken is to try to get a dialogue going. This is not only at the national level or the senior level of the banking community, but at the grass-roots level. Our local chapters or local associations, if you will, set up local banking committees and at least have some kind of forum to bring problems and to sit down and discuss them jointly with the banking community in the local area. So at least our first proactive stance has been to try to ensure that there is a dialogue going on between the two sectors.

M. Rocheleau: Premièrement, il serait peut-être important que vous sensibilisiez le surintendant car c'est un de ses rôles, un de ses mandats que de recevoir les plaintes des Canadiens et des Québécois qui ne sont pas satisfaits de leurs relations avec les banques. Deuxièmement, savez-vous si vos membres sont portés à utiliser le programme de prêts aux petites et moyennes entreprises pour l'achat d'équipement? Dans quelle proportion l'utilisent-ils car ils sont admissibles?

• 1605

Mr. Whitmore: First of all, on your suggestion that we speak with the superintendent, we thank you for the suggestion and we'll certainly take it back to our executive for consideration.

With regard to the small business loans area, I can't give you a percentage of our firms that use it. But one of the problems for our industry in using it is that a lot of our difficulty, for a great number of our membership, is the operating line of financing required and the fact that the small business loans area really is restricted to the purchase or improvement of land, buildings, and equipment, up to a \$250,000 level. So small business loans are relatively restricted

Ce qui nous préoccupe également c'est de nous assurer que les banques comprennent notre industrie. Ce n'est pas facile lorsque quelqu'un que vous avez mis au courant de vos activités est soudain remplacé par quelqu'un de nouveau. Le roulement des directeurs des comptes locaux avec lesquels traitent nos adhérents pose également un problème.

Mr. Rocheleau: Did you ever try to approach the superintendent of financial institutions and to make him aware of your particular situation and of the problems you face?

I would also like to know what is your general opinion about the role the superintendent of financial institutions is supposed to play?

M. Whitmore: Que je sache, nous n'avons pas pris contact avec le surintendant aux institutions financières. Je suis personnellement si occupé par mes tractations avec la banque et par mes activités d'entrepreneur que je n'ai pas le temps de penser à communiquer avec le surintendant. Peut-être que l'un de mes collègues voudrait ajouter quelque chose.

M. Atkinson: Nous n'avons pas pris contact avec le surintendant. Nous nous sommes occupés en premier lieu des banques. Étant donné que c'est avec les banques que nous avons des problèmes, c'est à elles que nous aimerions parler pour essayer de trouver une solution qui serait à l'avantage de nos deux secteurs industriels.

Il est sûr, comme l'a indiqué M. Whitmore, que nous avons des efforts à faire pour mieux informer nos adhérents, notamment en ce qui concerne la façon de traiter avec les banques. Nous avons tenu des séminaires sur ce sujet qui ont eu des résultats bénéfiques.

On devrait souligner que, dans ce contexte, la première réaction que nous avons eue et la première initiative que nous avons prise visait à établir un dialogue, non seulement au niveau national ni avec la haute direction des banques, mais également au niveau local. Nos filiales locales, si vous voulez, ont établi des comités bancaires locaux qui permettent au moins d'examiner les problèmes qui se font jour conjointement avec des représentants locaux des banques. Par conséquent, nous avons au moins pris une initiative pour essayer de nous assurer que le dialogue se maintenait entre nos deux secteurs.

Mr. Rocheleau: First, it might be worthwhile to make the superintendent aware of your problems because part of his mandate is to hear complaints from Canadians and Quebecers who are not satisfied with their relationship with the banks. Second, do you know if your members regularly use the small business loans program to buy equipment? They are certainly eligible. How many of them use it?

M. Whitmore: Tout d'abord, merci de nous suggérer de communiquer avec le surintendant des institutions financières. Nous en discuterons certainement avec les dirigeants de notre association.

En ce qui concerne les prêts aux petites entreprises, je ne peux vous donner le pourcentage des entreprises qui y ont recours. Mais, pour un grand nombre de nos adhérents, la plus grande difficulté est d'obtenir une marge de financement à l'exploitation, alors que les prêts aux petites entreprises sont en fait destinés à financer l'achat de terrains, de bâtiments et d'équipement ainsi que des travaux d'amélioration, jusqu'à concurrence de 250 000\$. Par conséquent, les prêts aux petites

[Texte]

in their use and they won't help a small firm with any inventory. For example, if an electrical contractor needs to carry some inventory, he can't borrow for that reason, and a small business loan doesn't help with his accounts receivable balance at the bank. It's not set up for that.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Thank you very much gentlemen, for appearing before us. It's fascinating to have sat through this morning's hearing and listened to what the banks have to say, then to listen to you speak this afternoon, from your perspective.

What I heard this morning from the banks is that they have improved their community relations, have improved their expertise in almost all areas, and have tried to improve their turnover for their employees within the community, keeping them there longer.

What you're telling me, on the first page of this brief, is that:

Construction owners from coast to coast have called for greater understanding of the industry by the banking community and have argued that construction specialists should be employed at banks.

You also say, on page 3, that you have \$88 billion in direct contribution to the Canadian economy, with 700,000 direct employees and 900,000 indirect employees.

Given the evidence we had this morning and the volume of contribution you make to the Canadian economy and your request for an expert in the area of construction, are you telling me that an area the size of yours has not been able to achieve from the banks any expertise in the construction industry?

Mr. Whitmore: Well, perhaps I'll make a comment or two, and I think Michael Makin will as well.

I don't think I want to leave you with the impression that there is absolutely no expertise among the bankers with regard to the construction industry. But to my knowledge, there isn't a construction specialist in the same way as they have an agricultural specialist, a fishery specialist, or a forestry specialist, who tracks our industry, knows and understands our industry in detail, and spends his or her full time dealing with issues relative to our industry. Certainly they do have some knowledge and expertise. I wouldn't want to leave the impression that it's otherwise.

With regard to a couple of points, it's my personal impression—and I don't have data from any study that supports it—relative to turnover of account managers, that it has improved in the last couple of years, I would say.

Part of that perhaps is due to the fact that with the transition of a number of the banks to commercial banking units that deal with the commercial borrowers, except the very smallest, I think the commercial banking units have helped and the turnover in those commercial banking units is perhaps a little less than it was in the local bank. But in fairness, I think it has taken the banks a bit of time to really get the bugs out of their commercial banking system.

[Traduction]

entreprises ont un champ d'application assez restreint et ne sont guère utiles à une petite entreprise qui a un problème de stock. Par exemple, un entrepreneur en électricité qui aurait besoin d'avoir des marchandises en stock ne pourrait obtenir de l'argent à cette fin, ni d'ailleurs pour régler le solde de ses comptes clients à la banque. Ce genre de prêt n'est pas fait pour cela.

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Merci beaucoup, messieurs, d'avoir accepté de comparaître devant nous. Il est fascinant d'avoir écouté ce matin ce qu'avait à dire les banques et cet après-midi, d'avoir votre point de vue.

D'après ce que les banques ont déclaré ce matin, elles ont apporté des améliorations à leurs relations communautaires, elles ont davantage d'experts dans presque tous les domaines et elles ont essayé de freiner le roulement de leurs employés au niveau local en leur permettant de rester en place plus longtemps.

Vous dites, à la première page de votre mémoire:

Les propriétaires de firmes de construction de partout au pays ont invité les banques à faire montre d'une plus grande compréhension à l'égard de l'industrie, et leur ont suggéré d'employer des spécialistes du secteur de la construction.

Vous déclarez également, à la page 3, que vous contribuez directement 88 milliards de dollars à l'économie canadienne, en employant directement 700 000 employés et 900 000 personnes dans des emplois dérivés.

En dépit du témoignage que nous avons entendu ce matin et de l'importance de votre contribution à l'économie canadienne, le fait que vous demandiez aux banques d'employer des spécialistes du secteur de la construction veut-il dire qu'un secteur de votre envergure n'a pas réussi à faire employer par les banques des gens qui connaissent bien le secteur de la construction?

M. Whitmore: Eh bien, permettez-moi de faire une ou deux observations et je passerai ensuite la parole à Michael Makin.

Je ne cherche pas à vous donner l'impression qu'il n'y a aucun spécialiste de la construction parmi les banquiers. Mais, que je sache, il n'y a pas de spécialiste de notre secteur au même sens qu'il existe des spécialistes de l'agriculture, de la pêche, ou de l'exploitation forestière, quelqu'un qui est chargé de suivre notre industrie, qui la connaît et qui la comprend dans ses détails et qui passe tout son temps à s'occuper de notre secteur. Les banques emploient des gens qui ont certaines connaissances et une certaine expérience. Je ne voudrais pas que vous pensiez qu'il n'en est pas ainsi.

En ce qui concerne un ou deux des autres points qui ont été soulevés, je pense personnellement—mais je n'ai pas de données à l'appui de mes affirmations—que le roulement a été moins rapide parmi les directeurs des comptes ces deux dernières années.

Cela est peut-être dû en partie au fait qu'un certain nombre de banques sont devenues des succursales commerciales spécialisées dans les prêts commerciaux, sauf ceux dont le montant est très peu élevé. Je pense que, dans ces succursales commerciales, le roulement a peut-être été un peu moins rapide qu'il ne l'était dans les succursales traditionnelles. Toutefois, pour être juste, il faut dire qu'il a fallu du temps avant que les banques ne mettent véritablement au point leur système bancaire commercial.

[Text]

Mike Makin, would you like to add to my comment?

Mr. Michael Makin (Senior Director of Public Affairs, Canadian Construction Association): Yes. Mr. Chairman, through you to Mr. Hanrahan, I suppose we're as baffled.

We had a meeting once with a regional banking representative and we posed this question point blank. The response was that the construction industry isn't big enough to justify this sort of expertise. Of course we nearly fell off our chairs, because certainly there are, as the chairman alluded to, specialists in most of the chartered banks dealing with the agricultural sector, the fishing sector, and a number of other sectors, such as high tech, etc. Given the intricacies of the construction sector, whether it's the accounts receivable or hold-backs, one would think it would justify such an expertise.

• 1610

We're working very diligently with the Canadian Bankers Association to do that. To date no chartered bank has hired a vice-president or higher-level individual to look after this area, and that's most disquieting for us, given the demands of the economy right now.

Mr. Hanrahan: The reports we had this morning were forward looking in the sense that the banks seemed to suggest that they made some errors in the past and they are working diligently to correct them and to improve in the future. Your report from your survey obviously has to be based on the past.

Do you see that there is a growing positive relationship at all in any area between you and the banks?

Mr. Makin: We have continued to monitor the situation. As the chairman indicated, we travel the country on a regular basis. Our membership continues to express concerns. But you're quite correct in pointing out that our poll was done 30 months ago. It's very fair to say that since that time we've improved our relationship with the Canadian Bankers Association to see how we can improve the situation, and that has gone a long way. The reality is that there still is a perception in the regions that it's primarily a regional problem.

For example, if we were in your riding in Edmonton, we would hear that the decisions are made in Ontario. The banks have denied this, but when we were provided with some bedtime reading material from the banking community, a Western School of Business study that I'm sure the CBA referred to. . . Although the major banks deny targeting specific industries, a study they financed found that this is often exactly what they do.

To quote:

At times, a bank's head office or regional office may issue lending instructions that urge its bankers to take special precautions in lending to particular industries or certain types of firms that are experiencing or are expected to experience high failure rates.

[Translation]

Mike Makin, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Michael Makin (directeur principal, Affaires publiques, Association canadienne de la construction): Oui. Monsieur le président, j'aimerais répondre à M. Hanrahan. Nous sommes, je suppose, aussi étonnés que vous.

Au cours d'une réunion avec le représentant régional d'une banque, nous lui avons posé cette question à brûle-pourpoint. Il nous a répondu que l'industrie du bâtiment n'était pas assez importante pour justifier la présence des spécialistes. Bien sûr, nous sommes pratiquement tombés à la renverse, car, comme le président l'a dit, il y a dans la plupart des banques à charte des spécialistes qui s'occupent de l'agriculture, de la pêche, et d'un certain nombre d'autres secteurs, par exemple, la haute technologie, etc. Compte tenu de la complexité du secteur du bâtiment, qu'il s'agisse des comptes débiteurs ou des retenues de garantie, on pourrait imaginer que cela justifierait d'avoir des experts.

Nous collaborons étroitement avec l'Association des banquiers canadiens dans ce but. Jusqu'ici, aucune banque à charte n'a désigné de vice-président ou de responsable de haut niveau pour s'occuper de ce secteur, ce qui nous inquiète énormément, compte tenu des besoins actuels de l'économie.

M. Hanrahan: D'après ce qu'on nous a dit ce matin, les banques reconnaissent avoir commis des erreurs par le passé, et elles nous assurent qu'elles font tout leur possible pour y remédier et faire mieux à l'avenir. Le rapport qui découle de votre sondage est, évidemment, basé sur la situation passée.

D'après vous, les rapports s'améliorent-ils dans ce domaine entre votre secteur et les banques?

M. Makin: Nous continuons de suivre la situation. Comme l'a dit le président, nous nous rendons régulièrement d'un bout à l'autre du pays. Nos membres continuent à manifester des inquiétudes. Mais vous avez raison de souligner que notre sondage a été fait il y a deux ans et demi. Effectivement, nos relations avec l'Association des banquiers canadiens se sont améliorées depuis; on a fait beaucoup de progrès. Mais le fait est que dans les régions on garde le sentiment que c'est essentiellement un problème régional.

Par exemple, dans votre circonscription, à Edmonton, on vous dira que les décisions sont prises en Ontario. Les banques le nient, mais lorsqu'elles nous ont donné pour lecture de chevet une étude réalisée par la *Western School of Business*, à laquelle l'ABC a fait allusion, j'en suis sûr. . . Bien que les grandes banques nient qu'elles ciblent certaines branches de l'industrie, une étude qu'elles ont elles-mêmes financée montre que c'est exactement ce qu'elles font.

Je cite:

Il peut arriver que le siège social ou le bureau régional d'une banque instruisse leurs banquiers de prendre des précautions particulières lorsqu'ils accordent des prêts dans un secteur donné, ou à certains types d'entreprises qui connaissent ou qui pourraient connaître un taux de faillite élevé.

[Texte]

I guess it's the old saw that perception is everything, and when you're tarred with the same brush and you're viewed before you even get out of the gate as a failure, you won't be too lucky in getting financing. That has been a preoccupation of many of our firms, and they've expressed that when the chairman has travelled from coast to coast, including to western Canada.

Mr. Hanrahan: I'm intrigued to find that decisions affecting Edmonton—Strathcona are being made in Ontario. I find that annoying, particularly when those decisions are based on non-expertise. If you are correct, these guys have no expertise in your area, so they're just going on intuition.

Mr. Makin: As the chairman has said, we're not saying they don't have expertise. Whether you're in Winnipeg or Provencher or la Beauce, I'm sure you'll find that there are very competent account managers and very competent banks. It's just that often if there are general lending instructions because of a well-publicized developmental problem or because the chartered banks have experienced problems in international loans and have to retrench—if a general perception takes place and an industry is side-swiped, that's not too good.

There are certainly competent individuals across this country who know the industry, but if a lending instruction comes down from on high—and the proof is in the pudding, because their own study found this—there's not much that account manager can do. We've been told by account managers that they really don't have much choice.

Mr. Hanrahan: If the bank has had problems with international loans and must retrench and this is affecting the domestic market, particularly in the construction industry—can you give me specific examples or specific data with regard to having problems with international loans that directly affect small and medium-sized businesses in Edmonton?

Mr. Whitmore: Specifics in this area will be very difficult for us, but it's common knowledge that the banks have taken some big hits either on foreign loans or on some major commercial loans here in Canada. To me as a businessman and to each and every contractor across Canada, it would come as no surprise that if the store is losing money in the meat department they're going to have to make it up somewhere else. If they're reporting overall profits after having written off those kinds of losses, obviously it's built into the fees in some places.

We have the clear impression that the add-ons and service charges that small and medium business in Canada are paying are clearly to cover up or to offset the major losses they've taken in some areas. It just has to go into the mix, and if the bottom line is coming out positive, someone is paying those bills.

Mr. Hanrahan: That leads me to my final question with regard to these fees. You mentioned earlier that they're requesting a fee just to look at your portfolio. Can you give a concrete example? Let's say I'm going to the bank and asking

[Traduction]

Comme on dit, c'est l'impression qui compte avant tout, et quand on vous met tous dans le même sac, qu'on vous considère d'emblée comme perdant, vous aurez bien du mal à obtenir du financement. C'est ce qui inquiète bon nombre de nos compagnies, et elles l'ont fait savoir au président lorsqu'il s'est rendu d'un bout à l'autre du pays, y compris dans l'ouest.

M. Hanrahan: Je suis étonné d'apprendre que des décisions touchant Edmonton—Strathcona sont prises en Ontario. Cela m'irrite surtout si elles sont prises par des gens qui n'ont aucune expérience du secteur. Si ce que vous dites est vrai, ces gens ne connaissent rien à votre secteur, et ils se fient à leur seule intuition.

M. Makin: Comme l'a dit le président, nous ne voulons pas dire qu'il n'ait aucune connaissance du secteur. Que ce soit à Winnipeg, à Provencher ou dans la Beauce, je suis sûr que vous pourrez trouver des directeurs de comptes et des banquiers tout à fait compétents. Seulement, ils ont parfois des instructions générales concernant les prêts, instructions qui sont données à la suite d'un problème de développement qui a fait beaucoup de bruit, ou parce que les banques à charte ont eu des difficultés avec leurs prêts internationaux et doivent se replier; c'est mauvais qu'une industrie subisse le contre-coup d'une perception générale.

Il y a certainement, dans notre pays, des gens tout à fait compétents, qui connaissent bien l'industrie, mais s'ils reçoivent des instructions d'en haut—et nous en avons la preuve, puisqu'on peut le lire dans leur propre étude—le directeur de comptes ne peut pas y faire grand-chose. Certains d'entre eux nous ont dit qu'ils n'avaient vraiment pas le choix.

M. Hanrahan: Si la banque a des difficultés avec ses prêts internationaux et doit adopter une position de repli, et que le marché intérieur en est affecté, surtout le secteur du bâtiment—pouvez-vous me donner des exemples où des données précises concernant des difficultés dans les prêts internationaux qui se seraient répercutées directement sur les petites et moyennes entreprises à Edmonton?

M. Whitmore: Il nous serait très difficile d'obtenir des données précises là-dessus, mais chacun sait très bien que les banques ont subi de grosses pertes sur les prêts étrangers, ou sur d'importants prêts commerciaux, ici même, au Canada. Pour moi, en tant qu'homme d'affaires, et pour n'importe lequel entrepreneur du Canada, il est bien évident que si le magasin perd de l'argent avec son comptoir de boucherie, il essaiera de se rattraper ailleurs. Si après avoir subi des pertes pareilles, les banques font état d'un bilan positif, c'est qu'elles se sont rattrapées sur les frais, quelque part.

• 1615

Nous avons la très nette impression que les frais supplémentaires et administratifs imposés aux PME canadiennes servent à couvrir ou à compenser les grosses pertes subies dans certains secteurs. Ils sont intégrés au reste, et si le bilan est positif, c'est que quelqu'un paie la facture.

M. Hanrahan: Cela m'amène à poser une dernière question, concernant ces frais. Vous avez dit tout à l'heure qu'on vous impose des frais simplement pour l'examen du portefeuille. Pouvez-vous me donner un exemple concret?

[Text]

[Translation]

for \$100,000 of operating credit for my construction company. What kind of fees are we looking at, not only in the initial stage when they are examining the situation but also for the add-ons down the way?

Supposons que j'aille à la banque demander un crédit d'exploitation de 100 000\$ pour mon entreprise de construction. Quels seront les frais, non seulement à l'étape initiale de l'examen, mais aussi les frais additionnels, par la suite?

Mr. Whitmore: I don't particularly know about a firm that's looking for a \$100,000 line of credit, but if you're talking about a major firm that might want a \$1 million or \$1.5 million operating line and you were thinking of switching banks, it wouldn't surprise me if the bank you approached would say they obviously have to review and spend some time, they're going to have to work on your files a little bit, and it's going to take some individual a few days to do this. There will have to be a fee for this, perhaps somewhere between \$3,000 and or \$5,000. Obviously if you decide to move your business and the bank strikes a loan agreement with you, perhaps half of that would be forgivable, but there would be a very substantial upfront cost.

M. Whitmore: Je ne connais aucun exemple d'entreprise qui chercherait une ligne de crédit de 100 000\$, mais si vous voulez parler d'une grosse entreprise qui aurait besoin plutôt d'un crédit d'exploitation d'un million ou d'un million et demi, et qui voudrait changer de banque, je ne serais pas étonné que la banque pressentie vous dise qu'il faudra étudier le dossier, que cela va demander du temps, qu'il faudra à un employé quelques jours. Cela coûtera entre 3 000\$ et 5 000\$. Bien entendu, si vous finissez par signer un accord de prêt avec cette banque, on vous en remettra peut-être la moitié, mais cela représente tout de même un coût initial considérable.

If you get into the area of posting a debenture, e.g., if you have a major fleet of equipment and there's a floating debenture on all assets, the legal fees and the charges relative to putting a debenture in place can also come to many thousands of dollars. A fee of \$5,000 or \$10,000 to put a debenture on a major fleet of equipment would not be surprising. That's the legal firm hired by the bank sending their bill to the client; that's how it works.

Et s'il s'agit de déposer une débeture, par exemple, si vous avez un important parc d'équipement, et que vous avez une débeture à taux flottant sur l'ensemble des biens, les frais juridiques et les frais associés à la préparation de la débeture peuvent s'élever à des milliers de dollars. Il ne serait pas surprenant d'avoir à payer 5 000\$ ou 10 000\$ pour placer une débeture sur un important parc d'équipement. Le cabinet juridique dont la banque aura retenu les services facturera le client; ça fonctionne ainsi.

Mr. Hanrahan: Are there any other specifics that you can mention?

M. Hanrahan: Y a-t-il d'autres exemples précis que vous pourriez nous donner?

Mr. Whitmore: Well, there's the regular litany of charges. You get charged for all your cheques in, all your cheques out, for minimum balances, occasionally—even with their approval and blessing—because you go over your operating line; there are special lump sum add-ons for that. If there's a special requirement and the bank says that's fine, everything's good, you'll still find a charge almost for their talking to you in each one of those special circumstances.

M. Whitmore: Il y a toute une litanie de frais. On vous fait payer les chèques que vous déposez et ceux que émettez; il y a des frais pour le solde minimal, parfois, car il arrive—même si vous avez leur autorisation et leur bénédiction—qu'on vous fasse payer parce que vous avez dépassé votre marge de crédit; dans ces cas-là, on ajoute des frais fixes spéciaux. Si vous avez un besoin spécial, et que la banque vous donne son autorisation, il n'empêche qu'elle vous imposera des frais, pratiquement pour le simple fait que vous avez parlé à quelqu'un à la banque dans ces circonstances spéciales.

The Chairman: Thank you Mr. Whitmore. May I ask you a question regarding these lending instructions you've heard of? Have any of your members ever been able to put their hands on anything of that nature, a written document that—

Le président: Je vous remercie, monsieur Whitmore. Puis-je vous poser une question concernant ces instructions dont vous avez entendu parler à propos des prêts? Est-ce que quelqu'un, parmi vos membres, a pu mettre la main sur un texte écrit, quelque chose. . .

Mr. Whitmore: No, not to my knowledge. I'll defer to either of my colleagues if they've seen it in writing. We've heard it enough times and in enough places that when head office casts a pall upon the industry, the message is there.

M. Whitmore: Non, pas à ma connaissance. Mes collègues pourront vous dire s'ils ont vu quelque chose d'écrit. Mais nous avons entendu dire assez souvent, par assez de gens différents que si le siège social de la banque jette un doute sur un secteur, le message est clair.

Mr. Makin: I think, Mr. Chairman, you have to appreciate the sensitivity of this particular area of a potential firm's financial statements. In the case of many firms, when we've asked for the very specifics you have referred to, they have provided the information but not with their company name on it. There's a reluctance on the part of firms to indicate first of all who their banker is, for fear of repercussion and also because of the sensitive nature of their business.

M. Makin: Monsieur le président, il faut bien comprendre que c'est là un domaine très sensible dans les états financiers d'une entreprise. Dans bien des cas, quand nous avons demandé les mêmes détails que vous me demandez maintenant, nous avons pu les obtenir, mais pas sur du papier à en-tête de la compagnie. Les entreprises hésitent énormément à dire même avec quelles banques elles font affaire, par crainte des répercussions, et aussi en raison de la nature délicate de leurs affaires.

[Texte]

As the chairman says, it's difficult getting concrete examples other than. . . In our meetings, which have included bank representatives and small construction firms, these issues have been discussed in the open and there hasn't been a great degree of denial going on. As we say, there's even a study that shows that the banks are doing this.

[Traduction]

Comme l'a dit le président, il est difficile d'obtenir des exemples concrets, en dehors. . . Dans nos réunions, avec des représentants des banques et des petites entreprises, on en a parlé très ouvertement, et personne ne nie vraiment les faits. Et nous l'avons dit, il y a même une étude indiquant que les banques le font.

• 1620

Mr. Ianno (Trinity—Spadina): Thank you very much for appearing and giving us, I guess, what we had heard from one of our witnesses before, Mr. Varone.

I guess the troubling part is that every time we ask the banks, the three that have appeared, or the Canadian Bankers Association, how sectorial decisions get made and who makes them. . . The account managers we speak to all tell us that it happens. You're telling us it happens. Yet we can't prove it. Yet we all, if we had to go on our gut instinct, would bet that it happens.

I don't know how we're going to solve that. We have to figure something out in terms of how we can—the word “legislate” always gets everyone nervous, but we have to find ways to put parameters in place, especially with such a vibrant industry that supplies 14% of our GDP and is growing, and when you consider that there are 700,000 employees, never mind the offshoots, and when you take into account, I guess, that many of your participants are one—and two—and three—person operators. My family business is in the same field. We understand about the 15% hold-back and the number of days, 45 days or whatever else, 60 days, depending on what it is.

One other point that is a bit troubling is the three times loan on the collateral. Two times is already too much and they do three times. In effect, they have ways of nicely saying to you that they don't want your business. It's often because they do make some terrible decisions. They think they're really smart at times, yet small business people who are putting their life and blood into their businesses often are denied because of some of the larger loans that they've lost on in the past.

The other question I have that goes along with this is, how do we separate or categorize your industry in such a way that we say developers, tradespeople, secure clients. . . and go through the whole process so we in effect are able to state that this part of this industry should not be penalized because of past decisions the banks have made because they want to deal with the relatively low-risk big companies that eventually burn them.

I just want to open up to you. How can we solve the problem with your help in a realistic manner, not to expose the banks and cause them problems in the end, yet getting them to be more sensitive and to do something to solve this problem overall.

Mr. Whitmore: Certainly when it comes to collateral and the security that the banks want, in our industry we always talk about what we have had to sign to the bank. Well, they got me personally, they got my wife, we add on, and they probably have the kids and a purebred dog too, if we have one. You're totally locked in with personal guarantees to the limit.

M. Ianno (Trinity—Spadina): Je vous remercie d'être venu pour nous dire, j'imagine, ce que nous avons déjà entendu dire par un autre témoin qui vous a précédé, monsieur Varone.

L'ennui, c'est que chaque fois que nous demandons aux banques—aux trois qui ont comparu—ou à l'Association des banquiers canadiens, comment elles prennent leurs décisions sectorielles, et qui les prend. . . Les directeurs des comptes nous disent tous que cela arrive. Vous nous le dites aussi. Mais nous ne pouvons pas le prouver. Et pourtant, si nous nous fions à notre instinct, nous savons tous que cela se passe ainsi.

Je ne sais pas comment nous allons résoudre cela. Il faut trouver une solution—tout le monde s'inquiète dès qu'on parle de «légiférer»—mais il faudra bien trouver des paramètres, surtout quand ça touche une industrie aussi active, qui représente 14 p. 100 de notre PIB, qui est en expansion, et qui compte 700 000 travailleurs directs, sans compter les emplois indirects. De plus, bon nombre de vos membres sont des entreprises employant une, deux ou trois personnes. Ma famille travaille dans ce secteur également. Nous comprenons très bien le problème des retenues de garantie de 15 p. 100, et le délai de 45 ou 60 jours, selon les cas.

Un autre problème inquiétant, c'est l'exigence d'une garantie trois fois supérieure à l'emprunt. Deux, c'est déjà beaucoup, mais les banques vont jusqu'à trois. C'est finalement une façon polie de vous dire que vous ne les intéressez pas. Et c'est souvent parce qu'ils leur arrivent de prendre des décisions catastrophiques. Elles s'imaginent être rusées, mais pourtant les petits entrepreneurs, qui se dévouent entièrement à leur entreprise, se voient refuser des prêts parce que la banque a perdu de l'argent sur un gros prêt quelque part.

Une autre question, qui va dans le même sens, c'est de savoir comment établir des distinctions, ou des catégories, dans votre secteur, afin que les promoteurs, les gens de métier, les clients sûrs. . . trouver un moyen pour que ces secteurs-là de l'industrie ne soient pas pénalisés par des décisions que les banques ont prises parce qu'elles préféreraient faire affaire avec de grosses compagnies, ou le risque est relativement faible, et où elles ont fini par laisser des plumes.

J'aimerais trouver avec vous une solution à ce problème, une solution réaliste, qui n'expose les banques à aucun danger, et ne leur cause pas de difficulté, mais qui les amène à être plus sensibles et à contribuer à la résolution de ce problème général.

M. Whitmore: C'est vrai qu'en ce qui concerne les garanties et les sûretés que les banques exigent, nous parlons beaucoup, dans notre industrie, de ce que nous avons dû mettre en gage. J'ai été mis à contribution personnellement, mon épouse aussi, et ça n'en finit plus; ils vont probablement exiger les enfants et le chien de race aussi, si nous en avons un. Ils exigent toutes les garanties personnelles possibles et imaginables.

[Text]

As to how you can help, I would be reluctant to say. Certainly we don't have a mandate to ask you to do anything with regard to legislation. I think from what we see relative to competition, maximize the competition, deregulate to whatever extent you possible can to allow good competition. One thing we do see, for example, is that a number of our members that use the credit unions or caisses populaires are relatively happy, much happier than those who use the banks. Probably the ones who use the major banks are also the major borrowers as well.

What we would like to end up seeing is a banking community that's knowledgeable about our industry, so even though we go through tough times economically across the country those firms that are secure, that are well managed, that are profitable, don't get thrown out into the mêlée simply because at the moment your industry, your sector, is out of favour.

Mr. Ianno: I thank you for those comments. I have just one more to wrap it up.

• 1625

One of the questions I was going to ask, which you have of course touched on but I would like a little more elaboration on, if possible, ties in with competition and your industry. How are you, as an association, promoting credit unions, caisses populaires, and trust companies that are willing and able to participate with your industry? Are you somehow trying to tie in so that it makes the system work much better for both sides?

Mr. Whitmore: As an industry association we don't promote one bank over another or one institution over the other. The results of our surveys, the information we have gleaned to circulate to our membership... obviously they simply have to look at some of that to know that perhaps if there is a credit union or caisse populaire—

Mr. Ianno: But some of your members may not be aware of these institutions, the credit unions and the caisses populaires. I guess since you are receiving the experiences of many of your members, you might be able to share some of that information with those who may not be aware of it, to enhance their satisfaction level.

Mr. Whitmore: We do tell them to shop around. They are aware of a number of places they can go.

Mr. Atkinson: I was just going to say that these local banking committees we have been encouraging—and our local construction industry association—to establish in local areas at the grass-roots level certainly don't have “bank representatives sitting on them”. These are committees that are primarily involved... first of all, they're contractors, local people, local business people, who can liaise with the banks. That is where the focus of our distribution of information has been. Anything that comes out that will assist contractors in acquiring capital, etc., whether it's legislation or whatever—that's the funnel we use to get the information out.

[Translation]

Comment pouvez-vous nous aider? J'hésiterais à le dire. Nos membres ne nous ont certainement pas mandaté pour vous demander de légiférer. Je dirais qu'il faut surtout encourager la concurrence, déréglementer dans toute la mesure du possible, pour permettre une véritable concurrence de qualité. Nous avons pu constater, par exemple, que ceux de nos membres qui font affaire avec les caisses populaires ou les coopératives de crédit sont relativement satisfaits, beaucoup plus satisfaits que ceux qui font affaire avec les banques. Ceux qui font affaire avec les grandes banques sont probablement aussi les gros emprunteurs.

Ce que nous souhaitons, c'est que les banques comprennent notre secteur, pour que même dans les périodes difficiles, les entreprises qui sont solides, bien gérées, rentables, ne soient pas mises dans le collimateur avec les autres, simplement parce qu'à ce moment-là, votre industrie, votre secteur, est mal vu.

M. Ianno: Je vous remercie de ces observations. J'ai encore une question pour conclure.

Vous avez déjà dit quelques mots à propos de la question que je voulais vous poser, mais j'aimerais, si possible, un peu plus de détails. C'est à propos de la concurrence et de votre industrie. Dans quelle mesure votre association fait-elle la promotion des coopératives de crédit, des caisses populaires et autres sociétés de fiducie qui sont prêtes à travailler avec les entreprises de votre secteur? Est-ce que vous essayez de créer des liens, afin que le système fonctionne mieux pour tout le monde?

M. Whitmore: En tant qu'association professionnelle, nous ne recommandons pas une banque ou une institution plutôt qu'une autre. Les résultats de nos sondages, les informations que nous avons obtenues et que nous distribuons à nos membres... bien évidemment, ceux-ci n'ont qu'à regarder ces renseignements pour voir si, peut-être, une coopérative de crédit ou une caisse populaire...

M. Ianno: Mais certains de vos membres ne connaissent peut-être pas les coopératives de crédit et les caisses populaires. Puisque vos membres vous font part de leur expérience en si grand nombre, vous pourriez peut-être en faire profiter les autres, qui ne sont peut-être pas au courant, pour qu'ils aient des contacts plus satisfaisants.

M. Whitmore: Nous leur disons de s'informer un peu partout. Ils savent où ils peuvent s'adresser.

M. Atkinson: Je voulais simplement ajouter que les comités locaux sur les questions bancaires, que nous encourageons—et notre association locale—n'ont certainement pas de «représentants des banques en leur sein». Ce sont des comités qui cherchent principalement... Premièrement, ils sont composés d'entrepreneurs, de gens de la localité, de gens d'affaires locaux, qui peuvent établir une liaison avec les banques. C'est surtout à eux que nous avons distribué le plus d'information. Dès que quelque chose peut aider les entrepreneurs à trouver des capitaux, qu'il s'agisse d'une loi ou d'une autre mesure, c'est par eux que nous faisons transmettre l'information.

[Texte]

[Traduction]

Mr. Ianno: My last point, Mr. Chairman, is on the code. Is it possible for you to write for us how your industry would like to see a code of conduct for the banks regarding your specific industry? You can break it up into different sectors, how they can participate, lines of credit and the pulling of them.

Mr. Whitmore: I guess when you have 20,000 members and each is different, although perhaps there are some groupings. . . I would find it difficult, and I don't know that it would be any easier for staff than it would be for me to sit down and write a code for a bank. I would simply go back to the point we've repeated about the construction specialist. If any of the major banks have what we're terming as a construction specialist—

Mr. Ianno: If you have a construction specialist, they will still not give you what you want.

Mr. Whitmore: That is obviously right, but they will know.

Mr. Adams (Peterborough): Welcome, gentlemen.

As I said to you before, we're very pleased that this sector of small and medium-sized businesses here. . . We've heard it mentioned a number of times, but you have actually reinforced the information we received about the particular difficulties your sector has had in obtaining credit.

You mention in your brief the excessive collateral requirements. It does seem to me, as you said, that if you take away substantial collateral you have to move to the understanding—in other words, the lending agency has to have something to lend the money on and so, as you say, it has to understand the industry.

We have been asking the banks and the other financial institutions that have appeared before us, wherever they can, to provide the Bank of Canada and the Superintendent of Financial Institutions with statistics. I would ask you first of all to do the same, but do you collect statistics on this? If it has to be replaced by understanding, in the way you describe—education and so on—in this complex industry, which varies from place to place. . . It varies, as you have said yourselves, in the actual nature of the work being done, it varies in the capital climate. For some it's a start-up requirement, for some it's operational, for some it's equipment—these things you have already described. It's a fairly complicated scene.

Now, do you as an industry collect some of that stuff? If you do, would you be willing to provide it, as was mentioned by my colleague, to the superintendent or to some other people, to help in this process of our being able to direct any changes we may make to your industry or to particular parts of your industry?

• 1630

Mr. Whitmore: Mr. Chairman, I'll make a very brief comment with regard to that question. But as we try to keep very close to our members and I have a meeting early tomorrow morning in Edmonton, I have a 5:15 p.m. flight. So I'm going to have to excuse myself. I'll make a comment, and I think perhaps Mike Atkinson will expand on it.

M. Ianno: Une dernière chose, monsieur le président, à propos du code. Pourriez-vous nous mettre par écrit ce que pense votre industrie d'un code de conduite pour les banques, en ce qui vous concerne directement? Vous pourriez le subdiviser en plusieurs chapitres, telle que participation, les marges de crédit, et leur annulation.

M. Whitmore: Quand on a 20 000 membres, chacun avec ses caractéristiques, même s'il y a bien des convergences. . . ce serait difficile, et je ne sais pas si ce serait plus facile pour notre personnel que pour moi de rédiger un code de conduite s'appliquant à une banque. J'aimerais revenir encore une fois à ce que nous disions à propos du spécialiste du bâtiment. Si les grandes banques avaient ce que nous appelons un spécialiste du bâtiment. . .

M. Ianno: Si vous aviez un spécialiste du bâtiment, vous n'obtiendriez toujours pas ce que vous demandez.

M. Whitmore: C'est tout à fait vrai, mais elles seraient au courant.

M. Adams (Peterborough): Soyez les bienvenus, messieurs.

Comme je vous l'ai déjà dit, nous sommes très heureux d'accueillir les représentants de ce secteur de la petite et moyenne entreprise. Nous les avons déjà entendus à plusieurs reprises, mais vous êtes venus confirmer les informations que nous avons eues quant aux difficultés particulières qu'ont les entreprises de votre secteur à obtenir du crédit.

Dans votre mémoire, vous mentionnez les exigences excessives en matière de garanties. Il me semble, comme vous l'avez d'ailleurs bien dit, que si on renonce à des garanties considérables, il faut avoir une meilleure compréhension. . . Autrement dit, l'organisme prêteur doit pouvoir baser sa décision de prêter de l'argent sur quelque chose et, comme vous le disiez, ce quelque chose doit être une bonne connaissance de l'industrie.

Nous avons demandé aux banques et autres institutions financières qui ont comparu devant ce comité de donner à la banque du Canada et au Surintendant des institutions financières des statistiques, dans la mesure du possible. J'aimerais vous en demander autant, mais est-ce que vous avez des statistiques à ce sujet? Si on remplace les garanties par une connaissance du milieu, comme vous l'expliquez—éducation, etc.—dans un environnement aussi complexe, qui varie d'un endroit à l'autre. . . Comme vous l'avez dit vous-même, la nature du travail varie, les besoins en capitaux varient. Certains ont besoin de financement pour démarrer, d'autres ont besoin d'un crédit d'exploitation, d'autres doivent financer un achat d'équipement. . . Ce sont des choses que vous avez déjà décrites. C'est assez complexe.

Est-ce que votre association a des statistiques à ce sujet? Le cas échéant, seriez-vous prêts à les transmettre, comme l'a dit mon collègue, au Surintendant ou à quelqu'un d'autre, afin de nous aider à arriver à des recommandations devant permettre d'effectuer des changements dans votre industrie, ou dans certains de ses secteurs?

M. Whitmore: Monsieur le président, je vais répondre très rapidement à la question. J'ai en effet un avion à 17h15. Nous maintenons des contacts très étroits avec tous nos membres, et je suis attendu demain matin à Edmonton. Vous voudrez bien m'excuser. Je vais simplement commenter brièvement la question et Mike Atkinson pourra développer.

[Text]

We gather all the data we can on our industry. Some of it we can gather in advance with regards to what the government is intending to spend in this area or that area, what private developers are likely to do in the coming year, and so on. Most of our information, however, comes after the fact in Statistics Canada results, Infometrica reports, and so on. So to that extent, we probably don't have much that your committee or the banks or anyone else couldn't get at the same places as we get it.

That would be my comment, and I'd ask Mike if he would add to that. Please excuse me. Thank you very much and *merci*.

Mr. Adams: Thank you so much for coming. We appreciate it. Have a good flight.

Mr. Whitmore: Thank you.

Mr. Atkinson: One of the problems in dealing with this kind of information, even if you're just talking about what the work volume is likely to be for a certain sector of the industry, is that often a lot of it depends on government spending intentions as well as investment intentions. Certainly that area is not exactly the most predictable when it comes to exactly where and how certain funds are going to be invested.

Even with the \$6 billion infrastructure program, as mentioned earlier by one of your colleagues, to know exactly in that situation where that money's going to be spent is not an easy process because it's down at the local level. To a certain extent it is a process that is under way, but the results are coming out slowly. So from that point of view it's difficult.

I think the other problem we have in this area—and Mr. Whitmore touched on it briefly—is that the information that banks or lending institutions are looking for from our industry tends to vary not just by sector or even by region but even from their own level of awareness about the industry. This again emphasizes your point about how awareness is so important.

We've had situations where some of our members have said to us that even with account managers who seem to understand their businesses, they'll still come out with statements that implicitly show they don't.

Mr. Adams: I don't want to put a huge burden on you, but I would point out to you that you mentioned the agricultural industry. They actually do that. I realize in some ways it's simpler than your situation, but we have asked the banks from their records to try to break information up by sector. I hope they'll break up various parts of your business. But we are then relying on the banks, we're not relying on you. So it's a point I would make to you.

Mr. Ianno mentioned credit unions and trust companies, and Mr. Whitmore made the point that some of your people appear to be more satisfied than others. I would urge you to try to quantify that and try to find out how many of them use those different institutions, whether there are other financial institutions that they use, and whether there are other sources of funds that they use.

[Translation]

Nous essayons de collecter le plus d'information et de statistiques possibles sur notre industrie. Dans certains cas nous pouvons le faire de façon prévisionnelle, lorsqu'il s'agit par exemple des intentions de dépenses du gouvernement dans tel ou tel domaine, ou lorsqu'il s'agit des intentions des promoteurs pour l'année qui suit etc. Cependant, l'essentiel de notre information nous parvient après coup, ce sont les rapports de Statistique Canada, de Infometrica, etc. Il s'agit donc, dans une large mesure, d'une information qui est tout aussi accessible à votre comité, aux banques, ou à qui que ce soit d'autre qui s'y intéresserait.

Voilà ce que j'aurais à dire à ce sujet, et Mike pourra peut-être compléter. Veuillez m'excuser. Merci beaucoup et *Thank you*.

M. Adams: Merci d'être venu. Nous vous en sommes reconnaissants, et vous souhaitons bon vol.

M. Whitmore: Merci.

M. Atkinson: Pour revenir à cette question des statistiques et de l'information, même s'il s'agit simplement de prévoir dans une certaine mesure s'il y aura du travail dans tel ou tel secteur, tout cela dépend beaucoup de ce que le gouvernement a l'intention de dépenser, et de ce que sont les intentions des investisseurs. Vous pouvez imaginer que ce n'est pas aisé à prévoir, il n'est pas facile de savoir où et comment les fonds vont être investis.

Même avec le programme d'infrastructures de 6 milliards de dollars, comme un de vos collègues l'a indiqué tout à l'heure, il n'est pas du tout facile de savoir exactement où cet argent va être dépensé, puisqu'il s'agit de décisions locales. Le programme suit son cours, d'une certaine manière, mais les résultats se font attendre. Ce n'est donc pas quelque chose de facile.

L'autre problème, à ce sujet—et M. Whitmore y a fait rapidement allusion—c'est que ce n'est pas la même information que nous demandent ces banques ou ces établissements de prêts, selon le secteur considéré, selon la région, et selon même l'idée que ces établissements se font de notre secteur d'activité. Tout cela pour revenir encore sur ce que vous avez dit à propos de l'importance qu'il faut attacher à l'image que l'on peut avoir de notre profession.

Nous avons vu certains de nos membres nous dire que même avec des directeurs de banque qui semblent comprendre un peu ce qu'est le bâtiment, ceux-ci vous sortent parfois des choses qui prouvent implicitement le contraire.

M. Adams: Je ne voudrais pas trop vous en demander, mais vous avez tout à l'heure précisément parlé de l'agriculture, où l'on fait précisément ce genre de travail de collecte de l'information. C'est sans doute plus simple que dans votre cas, mais nous avons tout de même pu demander aux banques de nous fournir à ce sujet des informations sectorielles. J'espère qu'elles pourront en faire autant avant votre profession. Mais alors, évidemment, nous serons obligés de nous en remettre aux banques au lieu de faire appel à vous. Voilà une première chose.

M. Ianno a parlé des coopératives de crédit, des fiducies, et M. Whitmore nous a dit qu'un certain nombre de vos membres semblaient plus satisfaits que d'autres. J'aimerais que vous puissiez quantifier la chose pour nous dire comment se répartissent vos membres selon qu'ils sont clients de tel ou tel établissement de prêts, et s'il y a même d'autres établissements bancaires auxquels ils s'adressent, et s'ils ont d'autres sources de financement.

[Texte]

As you have said, perhaps we can get that from other sources. But I would urge you as an industry not to leave it to the financial institutions or, by the way, even more so, to the government.

If, for example, there are some really good things about the caisses, who have appeared before us, or the insurance companies, who have appeared before us, or the trust companies and so on, I think for your industry we should—

The Chairman: Peter, please put the question.

Mr. Adams: Sorry, Mr. Chairman.

Mr. Atkinson: I'm glad you clarified that because I misunderstood the information you were suggesting we should put together.

I very much agree that's something we probably could do, and it's probably worth while. I had thought you were talking about trying to provide the banks, through our association, with more accurate projections about where the industry is going to be.

Mr. Adams: I meant the nature of the industry and its sources of credit.

Mr. Makin: I think, Mr. Chairman, that's certainly something we can look at. We're most anxious to read the report that your committee will be coming out with.

I think it's fair to say that because of the regulated environment, a huge proportion of our members are served by the chartered domestic banks. There is not a great number of firms that use caisses populaires or the credit unions.

There's a funny little anecdote that we had when we had our poll. The poll was structured in such a way that it asked people to please provide their comments as well. One individual said he didn't have any problems with his bank; he used a credit union.

• 1635

Mr. Murray (Lanark—Carleton): It's been a tough few years for the construction industry. A lot of the problems we're talking about are problems associated with operating lines of companies that are already in business.

I was wondering if there are many construction firms trying to start up, or is it totally shut down; and if so, do they face particular financing problems? What sort of financing is required to start up a small construction company that just builds custom homes, for example?

Mr. Atkinson: Well, first of all, it's going to depend upon the kind of business you're into. Custom homes I couldn't speak very directly to, since the vast majority of our membership is in the non-residential area, the commercial area.

As for your question about new firms entering, certainly there is a turnover. Although overall the industry is not doing well—there's no question about that—there are segments and pockets in regions where the industry is doing quite well, thank

[Traduction]

Mais comme vous l'avez dit vous-même, nous pourrions peut-être obtenir cette information ailleurs. Je vous exhorte cependant, pour ma part, à ne pas vous en remettre complètement aux institutions financières pour cela, ni même, et peut-être encore moins, à l'État.

Et si par exemple les caisses présentent quelques avantages, elles ont d'ailleurs comparu devant le comité, ou encore les compagnies d'assurance, qui ont également comparu, ou même les fiducies etc, nous devrions, dans l'intérêt de votre profession. . .

Le président: Peter, pourriez-vous poser votre question, s'il vous plaît.

M. Adams: Excusez-moi, monsieur le président.

M. Atkinson: Je suis heureux que vous ayez fait cette mise au point, car j'avais apparemment mal compris de quelle information vous vouliez que nous nous chargions.

C'est certainement quelque chose que nous pourrions faire, et cela en vaut certainement la peine. Je croyais que vous vouliez que nous fournissions aux banques, par le biais de notre association, des projections et des prévisions plus précises.

M. Adams: Non, je voulais simplement parler de la structure de votre secteur d'activité et de ses sources de financement.

M. Makin: Monsieur le président, c'est certainement quelque chose que nous pouvons envisager. Nous attendons d'ailleurs avec beaucoup d'intérêt le rapport de votre comité.

En raison de la réglementation qui prévaut, une partie importante de nos membres s'adresse aux banques nationales à Charte. Ces entreprises sont peu nombreuses à s'adresser aux caisses populaires ou aux coopératives de crédit.

Lorsque nous avons fait notre sondage, quelque chose d'amusant est arrivé. Nous avons conçu cette enquête de façon à demander leurs commentaires aux intéressés. L'un d'eux a répondu que sa banque ne lui posait aucun problème, et il s'agissait en l'occurrence d'une coopérative de crédit.

M. Murray (Lanark—Carleton): Apparemment le bâtiment vient de traverser quelques années difficiles. Nous parlons pour le moment de problèmes de marges de crédit d'exploitation qui concernent des entreprises déjà installées.

Mais je me demandais s'il y avait beaucoup de nouvelles entreprises qui se créent, ou si pour le moment tout est bouché; dans ce cas, cela veut-il dire qu'elles se heurtent à des problèmes de financement énormes? Si l'on veut se lancer dans le bâtiment, par exemple dans la construction de pavillons individuels, quels sont les besoins en capitaux?

M. Atkinson: Tout dépend évidemment en premier lieu du type de produit dans lequel vous voulez vous lancer. Les pavillons individuels, je ne peux pas vraiment vous en parler, étant donné que la majorité de nos membres travaillent dans le secteur non-résidentiel, à savoir les édifices commerciaux.

Pour ce qui est de ces nouvelles entreprises qui se lancent, il y en a, il y a un certain roulement. Même si de façon générale le bâtiment ne se porte pas très bien—cela semble évident—il y a encore des secteurs, et des poches dans certaines

[Text]

you very much. Certainly, there have been a number of new entrants. The construction industry is very mobile. Where interprovincial barriers don't prevent it, a lot of firms are moving to bid into new markets. A lot of the new firms that appear in a market are really not new firms; they are just entering a new market.

As to what's required, it depends on the business. It depends on the kind of business you're in, the kind of overhead you're looking at, the kind of equipment, the inventory you are going to need, etc. For a small contractor, a paving contractor, for example, or someone who is doing some light trade work, it doesn't take a heck of a lot to get started. But in your very first job, you're putting it all on the line.

Mr. Murray: What about equipment that's been used as collateral, say equipment that was purchased a few years ago, and then the company is struggling? Has there been a glut of this equipment on the market as a result of banks repossessing construction equipment?

Mr. Makin: I don't think we have any data on that particular—

Mr. Murray: It's not a problem that—

Mr. Makin: Well, it probably is a problem—

Mr. Murray: In terms of trying to get back into the business.

Mr. Makin: The commercial overhang of the 1980s... For example, you may have a mortgaged property and when the time comes to refinance that property it's worth less on paper. That's where the problem happens. Large pieces of equipment might present a problem as well, but not in the specific way you put it.

Mr. Murray: I was really wondering, when the economy picks up, whether it's hard for companies to get back into business again to the level they were before, perhaps because they've had to—

Mr. Atkinson: That's a good point. Sometimes it has a bigger bearing on another aspect, and that's the assurance business, particularly for government work, for which you're required to put up guarantees for your performance, etc. The kind of thing they look at when they're looking at your financial statements and also your capability is your past performance, your past experience, whether you have a lot of money tied up in equipment that's been sitting idle for a long time. Sometimes that will have a negative impact on your ability to get a bonding line, a surety line. There's no question that the two, to a certain extent, go hand in hand in that situation. I would suspect that it's probably a bigger problem in the surety area or the bonding area than it would be in the financing area.

Le président: Monsieur Rocheleau, s'il vous plaît.

M. Rocheleau: Merci, monsieur le président. Ma question est globale et précise en même temps. Si vous aviez à rédiger une recommandation au nom du Comité pour améliorer les relations entre les banques et l'industrie de la construction, que recommanderiez-vous?

[Translation]

régions, où ça va plutôt bien, Dieu merci. Il y a donc des gens qui se lancent encore. Le bâtiment est un secteur très mobile. Lorsque les barrières interprovinciales ne s'y opposent pas, beaucoup d'entreprises se déplacent pour soumissionner sur de nouveaux marchés. Nombre de ces nouvelles entreprises qui apparaissent sur un marché donné ne sont donc en réalité pas de toutes nouvelles firmes; elles sont simplement nouvelles sur ce marché-là.

Parlons maintenant des capitaux nécessaires; cela dépend du secteur dans lequel vous vous lancez, des frais généraux, du matériel nécessaire, des matériaux qu'il faudra avoir en réserve, etc. Pour un petit entrepreneur, qui fait du revêtement de sol, par exemple, ou un artisan qui va faire des travaux plutôt faciles, on n'a pas besoin de beaucoup pour démarrer. Mais au début, évidemment, vous investissez tout ce que vous avez.

M. Murray: Que se passe-t-il pour le matériel qui a été nanti, qui a été par exemple acheté quelques années auparavant, lorsque la société se trouve en difficulté? A-t-on vu un engorgement du marché, pour certains types de matériels, simplement parce que les banques en étaient devenues propriétaires?

M. Makin: Je ne pense pas que nous ayons des chiffres là-dessus...

M. Murray: N'est-ce pas un problème...

M. Makin: Sans doute que si...

M. Murray: Et que se passe-t-il lorsqu'on veut redémarrer?

M. Makin: Les conséquences, sur le plan commercial, des années quatre-vingts... Vous pouvez, par exemple, avoir hypothéqué une propriété, et au moment de refinancer l'hypothèque, la propriété a perdu de sa valeur. C'est là qu'il y a des problèmes. Quant au matériel lourd, cela peut également mal se passer, mais pas exactement comme vous le décriviez.

M. Murray: Lorsque l'économie reprend, est-il difficile pour ces entreprises de reprendre les choses là où elles les avaient laissées, étant donné que...

M. Atkinson: Voilà une question intéressante. Parfois, en effet, c'est surtout du point de vue de l'assurance que ça se complique, particulièrement lorsque l'on travaille pour l'État, qui exige des garanties, des sûretés, etc. Lorsque l'administration se penche sur l'état de vos finances, et est en train d'évaluer vos compétences, on regarde ce que vous avez fait jusque-là, et également si vous avez investi dans du matériel qui est resté inutilisé pendant longtemps. Cela peut jouer alors contre vous lorsqu'il va s'agir d'obtenir un cautionnement, ou une sûreté. Tout ça, d'une certaine manière, va de pair. C'est donc surtout la question de la sûreté, ou du cautionnement, qui fait problème, plus que le financement.

The Chairman: Mr. Rocheleau, please.

Mr. Rocheleau: Thank you, Mr. Chair. This is a broad question, but pointed at the same time. If you had to recommend something in the name of the committee aimed at improving relations between construction industry and banks, what would it be?

[Texte]

Mr. Atkinson: I think Mike would like to comment on this as well. He's been very active in dealing with them directly. I think, certainly, it would be to sit down and listen to your clients, the people you're supposed to be providing a service to, to listen to their concerns and to try to get a dialogue going and to understand. Certainly for our part, we are committed to trying to make our members understand better how to deal with their bankers, their financial institutions, etc. I think that's a good starting point.

Michael might want to comment.

M. Makin: Je pense que c'est un pas dans la bonne direction.

M. Rocheleau: Peut-on prendre pour acquis qu'il doit y avoir un changement de mentalité de la part des banques à l'endroit de votre industrie?

M. Makin: Il faut commencer avec la communication pour faire connaître ce qui nous préoccupe et, ensuite, on verra ce qu'on peut faire.

M. Rocheleau: Une approche plus sympathique, c'est cela.

M. Makin: Une approche pratique. Il faut qu'on se parle pour améliorer la situation.

M. Rocheleau: Merci.

[Traduction]

M. Atkinson: Je pense que Mike aura quelque chose à vous dire à ce sujet également. Il a été en rapport étroit avec les banques. Je crois d'abord qu'il faut savoir écouter ses clients, pouvoir parler avec ceux à qui on est censé offrir un service, écouter leurs préoccupations, essayer d'entamer un dialogue et de comprendre. De notre côté nous essayons d'enseigner à nos membres à mieux comprendre les banquiers, les institutions financières, etc. Je crois que c'est un bon point de départ.

Michael aura peut-être quelque chose à ajouter.

Mr. Makin: I think it is a step in the right direction.

Mr. Rocheleau: Shall we say that the bankers should have a different attitude?

Mr. Makin: You first have to communicate, let them know what your concern is and then see what happens.

Mr. Rocheleau: A friendlier approach, that's right.

Mr. Makin: A pragmatic approach. For the situation to improve, we have to talk to each other.

Mr. Rocheleau: Thank you.

• 1640

Mr. Wells (South Shore): I would like some clarification on your discussion about debentures and methods of financing. Are you suggesting that debenture financing is not the proper method of securing the bank's position?

Mr. Atkinson: The earlier reference by Mr. Whitmore to the debenture situation was an example of what you look at in fees or service charges when trying to get a service through the bank. I think that's what he was looking at. So he was mentioning that particular avenue as an example. It wasn't to suggest that it wasn't a proper or an appropriate way to go but rather to provide an example where you can pay some pretty hefty service charges.

Mr. Wells: Most of these debentures involving small companies are backed up by personal guarantee. That's the normal—

Mr. Atkinson: That was my understanding.

Mr. Wells: One of the complaints seemed to be that they had three times as much security as necessary.

Mr. Atkinson: That's correct.

Mr. Wells: But you also said that at maturity the security is sometimes valued at less than the mortgage because you're dealing with a depreciating asset. There seems to be a contradiction, then.

Mr. Makin: No, I think the reference was to a point Mr. Murray had raised about the potential when you had a fixed asset that had lost a huge amount, not necessarily through depreciation but just through commercial real estate values.

Depreciation is generally factored into your financing requirement, but factors beyond your control, such as an overheated commercial real estate market, are not necessarily beyond your control. Most things like the example you're referring to could be factored into your depreciation allowances.

M. Wells (South Shore): J'aimerais qu'on reparle un petit peu de ce que vous avez dit des obligations et de différentes méthodes de financement. D'après ce que vous me dites, l'obligation n'est pas une très grande garantie de sécurité pour la banque?

M. Atkinson: M. Whitmore nous a parlé tout à l'heure effectivement des obligations, et plus particulièrement de ce que cela pouvait nous coûter en honoraires et frais bancaires, pour services rendus par la banque. C'est surtout de cela qu'il parlait. Et il citait en passant cette méthode de financement, entre autre. Il ne s'agissait pas de la critiquer en tant que mode de financement, mais plutôt d'expliquer quel genre de commissions et frais bancaires on peut avoir parfois à payer.

M. Wells: La plupart de ces obligations, lorsqu'il s'agit de petites entreprises, sont garanties par des biens personnels. Normalement. . .

M. Atkinson: C'est ce que j'imagine.

M. Wells: Mais on se plaint beaucoup de ce qu'on demande trois fois la valeur des sommes engagées.

M. Atkinson: Exactement.

M. Wells: Et vous dites également qu'au terme de l'échéance, la sûreté vaut moins que l'hypothèque, parce que c'est un actif qui s'est déprécié. Y a-t-il là une contradiction?

M. Makin: Non, je crois que il s'agit ici de ce que M. Murray a dit à propos de l'énorme perte de valeur de certains actifs, non pas du fait d'une dépréciation, mais simplement des aléas du marché des locaux commerciaux.

L'amortissement est en général pris en compte dans le montage financier; mais les facteurs qui échappent à votre contrôle, telle qu'une surchauffe dans le marché de l'immobilier commercial, ne sont pas en réalité si imprévisibles. Et la plupart de ce que vous évoquez dans votre exemple peut très bien être inclus dans le calcul sous forme de dotations pour amortissement.

[Text]

[Translation]

Mr. Wells: But aren't there also some advantages to having extra security in a debenture when it's backed by a personal guarantee, to lend some protection to the personal assets of the individual?

M. Wells: Mais dans le cas de l'obligation, et d'une garantie personnelle, n'est-il pas intéressant d'avoir une sûreté supplémentaire qui permette précisément de protéger les biens de l'entrepreneur?

Mr. Atkinson: Part of the problem is the amount of demand on personal guarantees in our industry. I mentioned the bonding industry a little while ago. Certainly you need a bonding line if you're going to do any work in the construction industry, particularly with government. In order to get the bonding, you have to have a personal indemnification, a personal guarantee to the surety company itself. So the real question in that situation is where the bank sits in the pecking order and how many times you can put your personal assets on the line.

M. Atkinson: Une partie du problème tient effectivement aux exigences en matière de garantie personnelle. Je vous ai parlé tout à l'heure du cautionnement. Lorsque l'on se lance dans le bâtiment, et particulièrement si l'on fait affaire avec l'État, on y échappe pas. Pour obtenir ce cautionnement, vous devez proposer quelque chose en échange à la société qui vous assure, une sûreté ou une garantie personnelle. La question, en réalité, est donc celle de la place qu'occupe la banque dans cette chaîne, et du nombre de fois où vous pouvez engager vos biens personnels.

Mr. Wells: You're not putting your personal assets on the line. The assets in the debenture are the company assets.

M. Wells: Mais vous n'engagez pas vos biens personnels. Les actifs offerts sous forme d'obligation sont ceux de l'entreprise.

Mr. Atkinson: Yes, okay. But you were talking about being backed up by a personal guarantee.

M. Atkinson: C'est un cas de figure possible. Mais vous parliez d'y ajouter une garantie personnelle.

Mr. Wells: That's the reason you want all your company assets in the debenture, so that the bank will go after that first—

M. Wells: Voilà précisément pourquoi il vous faut engager tous les éléments d'actif de votre entreprise pour garantir l'obligation pour que la banque se replie là-dessus d'abord. . .

Mr. Atkinson: Yes.

M. Atkinson: Oui.

Mr. Wells: —rather than go after the personal guarantee. So it seems to be an advantage. I know for 20 years I've been advising clients to do that. You seem to be contradicting that?

M. Wells: . . . plutôt que sur votre garantie personnelle. Ça semble donc un avantage. C'est ce que pendant 20 ans j'ai conseillé à des clients. Vous ne semblez pas d'accord?

Mr. Atkinson: I didn't hear anybody from our side suggest that was an inappropriate way to go. The reference to debentures earlier was to provide an example of a service charge when you're paying the bank's lawyers.

M. Atkinson: Je n'ai entendu personne ici dire que ça n'était pas une bonne façon de procéder. Lorsqu'on a parlé d'obligations, tout à l'heure, c'était simplement à titre d'illustration des frais et honoraires que vous facturent les avocats de la banque.

Mr. Wells: And we're getting into the three times?

M. Wells: Et c'est là aussi qu'on multiplie par trois?

Mr. Atkinson: Yes, that's what I understand.

M. Atkinson: Exactement.

Mr. Wells: There are advantages to the client who is borrowing when there's a personal guarantee in the background.

M. Wells: Mais il y a quelque avantage pour le client qui emprunte lorsqu'il fournit une garantie personnelle.

Mr. Atkinson: Yes. Now I understand your point.

M. Atkinson: Oui. Maintenant je comprends ce que vous voulez dire.

The Chairman: I'd like to ask you a few questions about your association. You said you have 20,000 member firms, and in answer to Mr. Murray's question you said a majority of the members are non-residential or commercial. Is that correct? Out of the 20,000, how many would be in commercial as opposed to residential construction?

Le président: J'aimerais vous poser quelques questions sur votre association. Vous parliez de 20 000 entreprises membres, et en réponse à la question de M. Murray, vous avez dit que ceux-ci opèrent surtout dans le secteur de la construction de locaux commerciaux, c'est-à-dire non-résidentiels. C'est bien ça? Quelle est la répartition de ces 20 000 membres entre les deux secteurs?

Mr. Makin: I think we should draw a distinction, Mr. Chairman. Most of our members are involved in non-residential construction but there are some who are involved in residential construction such as high-rise edifices.

M. Makin: Je crois qu'il y a une petite précision à apporter, monsieur le président. Certes, la plupart de nos membres ne travaillent pas dans le secteur résidentiel, mais il y en a tout de même une partie qui travaille dans la construction d'immeubles résidentiels.

So we don't have 85% or 95% who are involved in that, but the vast majority are involved in commercial activity. That includes, for example, residential construction. It is a big myth when Statistics Canada figures are misconstrued, because when you mention residential construction you think of single-family homes, but our members build condominiums and multi-unit dwellings. In fact our members build everything except single-family homes. That includes roads, bridges, highways and sewers.

Ça n'est certainement pas 85 p. 100 ou 95 p. 100, mais la vaste majorité de nos membres construisent des locaux commerciaux. Toutefois, il y a également le secteur résidentiel. Tout cela est un peu un mythe; et les chiffres de Statistiques Canada sont souvent mal interprétés, car lorsque l'on parle de secteur résidentiel on pense immédiatement aux petites maisons familiales, alors que nos entrepreneurs construisent des immeubles et des appartements. Ils font à peu près tout, sauf la petite maison familiale. Ça englobe les routes, les ponts, les autoroutes et les égouts.

[Texte]

[Traduction]

The Chairman: We have some figures here from the Superintendent of Financial Institutions that indicate, for example, that in 1993—this is up to September 30, 1993—non-mortgage loans by the big six banks for residential builders and developers amounted to \$2,617 billion; and for commercial builders and developers, to \$6,021 billion. Most of the activity is on the commercial side—two-thirds—so I imagine most of your members would be on the commercial side of that activity.

Le président: Nous avons ici quelques chiffres du surintendant des Institutions financières d'après lesquels, en 1993—ceci va jusqu'au 30 septembre 1993—les prêts non-hypothécaires accordés par les six grandes banques aux entrepreneurs et aux promoteurs se montent à 2,617 milliards de dollars pour le secteur résidentiel, et à 6,021 milliards pour le secteur commercial. L'essentiel va donc au secteur commercial—les deux tiers—j'imagine donc que la plupart de vos membres se retrouvent dans ce secteur-là.

• 1645

Do your member firms pay fees to belong to your association?

Mr. Makin: Yes.

The Chairman: What would the fees be annually?

Mr. Atkinson: We have what we call integrated structure. To answer your question I have to give a bit of preamble, unfortunately.

Est-ce que les entreprises vous payent une cotisation?

M. Makin: Oui.

Le président: De combien?

M. Atkinson: Nous avons ce que nous appelons une structure intégrée. Pour répondre à votre question, je vais malheureusement être obligé de faire un petit préambule.

Basically, membership is \$112 annually for the 20,000 firms. They join at the local level, at the Calgary Construction Association, for example. Part of the fee that is provided to Calgary comes to us. So with one stroke of the pen, this firm becomes a member of the Calgary Construction Association, the Alberta Construction Association and the national association.

La cotisation annuelle est de 112\$ pour chacune de ces 20 000 entreprises. Elles se retrouvent d'abord au niveau de l'association locale, la Calgary Construction Association, par exemple. Une partie de la cotisation versée à Calgary nous est reversée. L'entreprise devient donc immédiatement et tout à la fois, membre de la Calgary Construction Association, de la Alberta Construction Association et de l'association nationale.

The Chairman: And your national office operates with a budget of how much annually?

Mr. Atkinson: Approximately \$1.8 million.

Le président: Quel est le budget annuel de votre siège national?

M. Atkinson: Environ 1,8 million de dollars.

The Chairman: This \$1.8 million is financed entirely by your member's fees. You don't get any subsidies of any kind or so forth.

Le président: Financé uniquement par les cotisations des membres? Aucune subvention d'ici ou de là?

Mr. Atkinson: We have contribution arrangements with some federal government departments to provide specific services. The main one we have is with the National Research Council, the Industrial Research Assistance Program, where we put industrial technology advisers out in the communities to assist contractors with technology diffusion.

M. Atkinson: Nous avons avec certains ministères fédéraux, au titre de la fourniture de services spéciaux, des ententes de contribution. Je pense surtout au Conseil national de recherches, dans le cadre du Programme d'aide à la recherche industrielle, où nous mettons des conseillers techniques à la disposition des entrepreneurs, qu'ils peuvent aider sur des questions de haute technologie.

Mr. Makin: IRAP is separate and distinct.

M. Makin: Mais le PARI est quelque chose de distinct?

Mr. Atkinson: It's separate, it's not part of our—

M. Atkinson: Oui, ça ne fait pas partie de notre. . .

Mr. Makin: You're familiar with that program.

M. Makin: Vous savez ce qu'est ce programme.

The Chairman: You're leading me to my next question. The NRC has a research facility, or it had one. I don't know if you call it a lab. I think they changed them to institutes. There was one for building dynamics, I think.

Le président: Cela m'amène à poser ma question suivante. Le CNRC fait de la recherche, ou du moins en faisait, je ne sais pas si vous appellerez ça un laboratoire, je crois qu'on parle maintenant d'institut de recherche, en tout cas on y travaillait sur les questions de mécanique des bâtiments, si je ne me trompe.

I'm not sure what it was called. Do you know?

Je ne me souviens plus du nom exact. Le savez-vous?

Mr. Makin: There's the National Research Council and there's the Institute for Research in Construction. These are testing bodies and scientific laboratories.

M. Makin: Il y a le Conseil national de recherches et il y a l'Institut de recherche en construction. Il s'agit de laboratoires de recherche scientifique.

The Chairman: Is the Institute for Research in Construction located out on Montreal Road?

Le président: Et l'institut se trouve bien chemin de Montréal?

[Text]

Mr. Makin: That's correct.

The Chairman: Does your association work with the NRC on joint research projects?

Mr. Makin: We interface with a number of departments: Industry Canada, Finance Canada and Revenue Canada. We're a national organization that deals with all government departments. On the research side, we're directly linked to NRC, IRC and the research arms of Industry Canada.

The Chairman: Thank you. That helps us complete the picture. Thank you for being here, and I hope we can continue to dialogue with you in the weeks to come. We need as much information as possible to produce a good report, so your contribution today has been helpful.

Mr. Makin: Thank you. Good luck with your deliberations.

The Chairman: I would ask our next witness, Mr. Higgins, to come forward.

Before we deal with that, I'd like to deal with the motion to establish a subcommittee on legislation. I believe this motion has been circulated by the clerk.

There have been consultations with members of all parties represented on this committee about establishing a subcommittee to study Bill C-12. Would anyone care to move the motion that has been circulated?

Mr. Adams: I move it.

The Chairman: Mr. Adams has agreed that pursuant to Standing Order 108(1), a subcommittee of the Standing Committee on Industry be established, to be composed of Paul Zed as chair and five other members, after the usual consultations with the whips and the coordinator of the different parties, to study Bill C-12 and to report to the committee. . .

• 1650

I will dispense with the rest of the motion. Do we need a seconder?

The Clerk of the Committee: No.

Motion agreed to

The Chairman: Do we have to move the other motions as well?

The Clerk: Yes.

The Chairman: We have two other motions, one relating to sitting and evidence and the appointment of a research officer. Would someone move the second motion, then?

Mr. Adams: I move that the subcommittee be empowered to send for persons, papers and records; to sit while the House is sitting; to sit during periods when the House stands adjourned. . . and so forth. Shall I dispense with the rest of it, Mr. Chairman?

[Translation]

M. Makin: Exactement.

Le président: Est-ce que votre association travaille parfois avec le CNRC sur des projets de recherche conjoints?

M. Makin: Nous avons des contacts avec un certain nombre de ministères: Industrie Canada, Finances et Revenu. Nous sommes un organisme national qui traite en fait avec tous les ministères du gouvernement. Du côté de la recherche nous avons des rapports directs avec le Conseil national de recherches, l'Institut de recherche en construction et le volet recherche du ministère de l'Industrie.

Le président: Merci. Voilà qui nous donne une image plus complète de l'affaire. Merci d'être venu, et j'espère que nous pourrions poursuivre ce dialogue dans les semaines à venir. La qualité du rapport dépendra de la masse d'information dont nous disposerons, et votre apport sera extrêmement utile.

M. Makin: Merci. Je vous souhaite bonne chance dans vos délibérations.

Le président: Je vais demander maintenant à M. Higgins, le témoin suivant, de s'avancer.

Avant cela, j'aimerais vous parler de la motion de création d'un sous-comité sur la législation. Je crois que la motion vous a été distribuée par la greffière.

Nous avons déjà consulté les députés du comité, des trois partis, sur cette question de la création d'un sous-comité pour l'étude du projet de loi C-12. Quelqu'un veut-il proposer la motion?

M. Adams: Je propose la motion.

Le président: M. Adams demande que conformément à l'article 108(1) du Règlement, un sous-comité du Comité permanent de l'industrie soit constitué, composé de Paul Zed, président, et de cinq autres députés, cela après les consultations d'usage avec les whips et le coordinateur des partis, pour l'étude du projet de loi C-12, et devant faire rapport au comité. . .

Je vous dispenserai du reste de la motion. Avons-nous besoin que quelqu'un appuie la motion?

La greffière du comité: Non.

La motion est adoptée

Le président: Devons-nous proposer également les autres motions?

La greffière: Oui.

Le président: Nous avons deux autres motions, la première portant sur les séances et les témoignages et l'autre sur la nomination d'un attaché de recherches. Quelqu'un veut-il proposer la deuxième motion?

M. Adams: Je propose que le sous-comité soit autorisé à convoquer des personnes et à exiger la production de documents et de dossiers; à se réunir pendant que la Chambre siège et pendant les périodes d'ajournement. . . et ainsi de suite. Dois-je me dispenser du reste, monsieur le président?

[Texte]

Motion agreed to

The Chairman: Third is a motion of Mr. Murray that a research officer be provided to the subcommittee by the Library of Parliament.

Motion agreed to

The Chairman: Thank you. That's that.

Our next witness is Mr. James Higgins, president of Environmental Technologies Development Corporation.

Mr. Higgins, welcome to our committee. I understand you have an opening statement. After that, members of our committee would undoubtedly have questions for you.

Dr. James P. Higgins (President, Environmental Technologies Development Corporation): Thank you, Mr. Chairman.

As you are aware, the environmental industry is a new industry in Canada, one that promises all sorts of benefits to the country. Not only is it a high-tech industry, it's a growing industry. It's already a \$13 billion industry in our country. It's growing at somewhere between 8% and 10% a year. It involves 75,000 people in this country in over 6,500 companies across the country, so it is very much an industry of the future.

It's an industry that will bring benefits to Canada, benefits in the form of employment—high-tech employment, high-value-added employment—tax revenues, exports and a lot of other things. It's an industry that governments have taken a great interest in, in promoting and developing this industry. The other advantage it brings, of course, is that it leads to the preservation of our environment. That's something, I think, that all political parties support.

The industry in Canada is very much a small business industry. Two-thirds of the companies in the Canadian environmental industry have annual revenues of less than \$1 million a year. Another quarter have revenues in the \$1 million to \$5 million range. So we're dealing with an industry that is very much a small business industry, and all the problems you're facing that this committee has heard about, that apply to other small industries in Canada, apply to the environmental industry very well too.

In addition, the environmental industry faces a number of rather unique problems that are inhibiting its growth. The area I want to address is the area of the financing of small to medium-sized environmental companies, which is an area, I believe, that is highly amenable to action by government to try to improve matters in a manner that is beneficial to society as a whole and to the industry as well.

The major aspect that small environmental companies face is something called the capital gap. The capital gap is equity investment in the order of \$100,000 to \$1 million. If we are going to realize the potential of the environmental industry we have to get investment capital. Our previous speakers here talked about debt capital, about operating lines and banks, and what they said applies very well to the environmental industry too. But for a growth industry like the environmental industry it

[Traduction]

La motion est adoptée

Le président: La troisième motion est présentée par M. Murray, qui demande que la bibliothèque du Parlement fournisse un attaché de recherches au sous-comité.

La motion est adoptée

Le président: Merci, nous avons terminé.

Notre prochain témoin est M. James Higgins, le président de la Environmental Technologies Development Corporation.

Monsieur Higgins, bienvenu à notre comité. Je crois comprendre que vous allez faire une déclaration préliminaire. Lorsque vous aurez terminé, les membres de notre comité auront sans doute des questions à vous poser.

M. James P. Higgins (président, Environmental Technologies Development Corporation): Merci, monsieur le président.

Comme vous le savez, l'industrie de l'environnement est nouvelle au Canada, c'est une industrie très prometteuse à tout point de vue pour le pays. Il s'agit non seulement d'une industrie de haute technologie, mais d'une industrie en expansion. Elle rapporte déjà 13 milliards de dollars à notre pays. Ses recettes croissent au rythme de 8 à 10 p. 100 par année. Elle donne du travail à 75 000 personnes dans plus de 6 500 entreprises de toutes les régions du pays. On peut donc tout à fait en conclure qu'il s'agit d'une industrie de l'avenir.

Il s'agit d'une industrie qui procurera des avantages au Canada, que ce soit sous forme d'emplois—des emplois de haute technologie, des emplois à forte valeur ajoutée—des recettes fiscales, des exportations et bien d'autres choses. Il s'agit d'une industrie à laquelle les gouvernements se sont beaucoup intéressés, qu'ils ont encouragé et développé. L'autre avantage qui en découlent, il va sans dire, c'est qu'elle mène à la protection de notre environnement. Il s'agit d'une question, à mon avis, à laquelle souscrivent tous les partis politiques.

C'est avant tout une industrie qui fait appel à la petite entreprise. Les deux-tiers des entreprises de l'industrie de l'environnement au Canada ont un chiffre d'affaires annuel de moins d'un million de dollars. Pour ce qui est d'un autre quart, on parle de revenus se situant entre 1 million et 5 millions de dollars. Nous avons donc affaire à une industrie qui fait appel à la petite entreprise; tous les problèmes dont ce comité a entendu parler et qui s'appliquent à d'autres industries caractérisées par la petite entreprise au Canada touchent également l'industrie de l'environnement.

De plus, l'industrie de l'environnement est aux prises avec un certain nombre de problèmes assez particuliers qui entravent sa croissance. Je veux parler du domaine du financement des petites et moyennes entreprises de l'environnement, lequel, je crois, est tout à fait du ressort du gouvernement, qui doit essayer d'améliorer les choses de façon à ce que la société dans son ensemble et l'industrie en particulier en tirent des avantages.

Le principal problème avec lequel sont aux prises les petites entreprises de l'environnement c'est ce que l'on appelle la pénurie de capitaux de placement en actions de l'ordre de 100 000\$ à 1 million de dollars. Si nous voulons que l'industrie de l'environnement donne toute sa mesure, nous devons obtenir des capitaux d'investissement. Les témoins qui ont comparu avant moi ont parlé des placements en obligations, des marges de crédit à l'exploitation et des prêts bancaires, et ce qu'ils ont

[Text]

is investment capital that's a very important thing, and we're not getting that investment capital into the industry.

We've estimated that the Canadian environmental industry—small companies in it—require anywhere from \$500 million to \$2.5 billion annually in investment capital. Private investors put in probably in the order of \$100 million; governments put in probably in the order of another \$100 million; venture capital and large institutions don't put in very much at all. So Bay Street is not supporting this industry, and I guess the message that I'm coming here to say... I would just like to digress for one moment.

[Translation]

dit s'applique très bien à l'industrie de l'environnement. Mais pour une industrie en expansion comme celle de l'environnement, ce sont les capitaux d'investissement qui sont le plus important et nous ne les obtenons pas.

Nous avons estimé que l'industrie canadienne de l'environnement—les petites entreprises qui en font partie—ont besoin de 500 millions de dollars à 2,5 milliards de dollars par an en capitaux d'investissement. Les investisseurs privés fournissent probablement quelque 100 millions de dollars; les gouvernements probablement un 100 millions de dollars supplémentaires; les grands établissements et les sociétés d'investissement en capital de risque n'y mettent pas beaucoup d'argent. Ainsi, Bay Street n'appuie pas cette industrie et je suppose que le message que je suis venu transmettre ici... J'aimerais faire une digression pendant un court instant.

• 1655

I do not speak on behalf of the Canadian Environment Industry Association. I am a director and founder of the Ontario chapter of that association. I'm a director and a founder of the Ontario Centre for Environmental Technology Advancement. But we're in a relatively new area, we're a relatively new association. We're just getting our act together. We do not have consensus among the boards of directors of the various associations on the policy matters.

Je ne suis pas le porte-parole de l'Association canadienne des industries de l'environnement. Je suis un directeur et un membre fondateur de la section ontarienne de cette association. Je suis un directeur et un membre fondateur du Centre ontarien pour l'avancement de la technologie environnementale. Mais nous sommes dans un domaine assez nouveau, nous sommes une association assez nouvelle. Nous commençons tout juste à nous prendre en main. Il n'y a pas de consensus entre les conseils d'administration des diverses associations en ce qui a trait aux orientations politiques.

I therefore want to make it clear that I'm speaking on my own on policy matters, which I know many of my colleagues share. I hope many of the matters I raise will be matters that will become policy of the association, but they are not yet, so I do not speak in their names.

Je veux donc que vous compreniez bien que je parle à mon propre nom sur les orientations politiques, que nombre de mes collègues partagent avec moi. Je souhaite qu'un grand nombre des questions que je soulève fassent partie de la politique de l'association, mais tel n'est pas encore le cas; je parle donc en mon propre nom.

Coming back to the financing aspect, there are a number of issues I have identified here. I have put forward 25 issues. I don't intend to speak to all 25; you'll be glad to hear that, I'm sure. But I believe there are a number of areas in which government can do things and can affect this industry. As I said, a terrible capital gap exists. When you're a small company, you can't get a bank line and you can't get investment capital in the small amounts of money.

Pour revenir à la question du financement, j'ai répertorié 25 problèmes. Je n'ai pas l'intention de les aborder tous; vous serez heureux d'entendre cela, j'en suis convaincu. Mais je crois que le gouvernement peut faire quelque chose et venir en aide à cette industrie dans un certain nombre de domaines. Je le répète, il y a une grave pénurie de capitaux. Lorsque vous êtes une petite entreprise, vous ne pouvez obtenir une marge de crédit bancaire ni de capitaux d'investissement de faible montant.

The only groups that do invest in small early-stage companies, as most environmental companies are, are private investors—the famous angels, which I'm sure you've heard of before—the people who are the principals in the company themselves and, to some limited extent, certain kinds of venture capital organizations. These are largely venture capital organizations supported by government, such as the venture capital arm of the Federal Business Development Bank, Innovation Ontario in the province of Ontario, and similar bodies in other provinces. These bodies have limited amounts of capital, while the need, as I indicated, is very large.

Les seuls groupes qui investissent dans de petites entreprises embryonnaires, comme le sont la plupart des entreprises du secteur de l'environnement, ce sont les investisseurs privés—les célèbres bailleurs de fonds, dont vous avez entendu parler, j'en suis convaincu—ceux qui figurent parmi les dirigeants des sociétés elles-mêmes et, jusqu'à un certain point, certaines sociétés d'investissement en capital de risque. Il s'agit surtout de sociétés d'investissement en capital de risque ayant l'appui du gouvernement, comme la branche capital-risque de la Banque fédérale de développement, la Société Innovation Ontario dans la province de l'Ontario et d'autres organismes dans d'autres provinces. Ces organismes disposent de capitaux limités alors que les besoins, je le répète, sont considérables.

[Texte]

I have a number of points to raise here. The first is that the need for capital is so large it would be foolish, and especially in the time of restraint probably imprudent, for government to imagine that they could provide the capital necessary. Government's role, in my opinion, should be to catalyse access to the very large blocks of capital that are undoubtedly available from the financial institutions, from the banks, from investors.

The first recommendation I make is: don't imagine that any program of government is going to succeed in meeting the needs directly; rather, the government should orient itself to try to remove barriers, to educate investors, to catalyse investment.

The second point I'd like to raise is on existing government programs. A number of government programs are around that are especially geared to assist the environmental industry. Generally these programs are 50% grant programs. They fail and fail miserably. They're slow and bureaucratic, but mostly they fail because many of the people who wish to access these programs have no way of obtaining the other 50%. It's rather facile to say to a small environmental company that you need \$500,000, so we're prepared to put in \$250,000 if you can go and find another \$250,000. In too many cases, by the time the person is looking for money, he has tapped out the personal market and just doesn't have access to the other amounts.

The second recommendation I would make is that those programs under the control of the Government of Canada not address the 50% funding. They should instead deal with loans—not grants—and deal with them at 90%.

Small companies are run by entrepreneurs. Entrepreneurs are risk-takers. They are quite prepared to take personal guarantees for loans, but they need to do it at a reasonable amount—and at an achievable amount of the percentage.

The second part is that we have now set up, sponsored by Environment Canada under the Green Plan and co-sponsored by various provincial governments, three environmental technology advancement centres in Canada: Enviro Access in the province of Quebec; OCETA, the Ontario Centre for Environmental Technology Advancement in Ontario; and the Canadian Environmental Technology Advancement Centre in Winnipeg. The purpose of these organizations is to help small environmental companies overcome their early problems and to grow and flourish as government policy would like them to do.

My suggestion is that all government funding programs be out-sourced from the public service—where they are handled at great expense and great lack of efficiency—and put into the new environmental technology transfer centres, which are led and operated by the private sector.

[Traduction]

J'ai un certain nombre de points à soulever ici. Le premier, c'est que le besoin de capitaux est à ce point important qu'il serait insensé, et même imprudent en période de restrictions budgétaires, pour le gouvernement d'imaginer qu'il puisse fournir les capitaux nécessaires. Le rôle du gouvernement, à mon avis, devrait consister à servir de catalyseur pour que les entreprises puissent accéder au grand nombre de capitaux qui sont certainement disponibles auprès des institutions financières, des banques, des investisseurs privés.

La première recommandation que je fais est la suivante: ne pensez pas qu'un programme gouvernemental va réussir à répondre directement aux besoins; le gouvernement devrait plutôt tenter de supprimer les obstacles, d'éduquer les investisseurs, de catalyser l'investissement.

Le deuxième point que j'aimerais soulever porte sur les programmes gouvernementaux actuels. Certains programmes gouvernementaux visent particulièrement à venir en aide à l'industrie de l'environnement. En général, il s'agit de programmes de subventions à 50 p. 100. Ils constituent un échec, un échec lamentable. Ils sont lents et bureaucratiques, mais surtout ils échouent parce que quantité de gens qui veulent s'en prévaloir ne peuvent en aucune façon obtenir les 50 p. 100 manquants. Il est assez facile de dire à une petite entreprise de l'environnement qu'elle a besoin de 500 000\$, qu'on est prêt à investir la moitié si elle peut trouver 250 000\$ de son côté. Bien trop souvent, la personne qui a besoin d'argent a déjà épuisé le marché des prêts personnels et n'a tout simplement pas la possibilité d'en trouver ailleurs.

La deuxième recommandation que je ferais c'est que ces programmes relevant du gouvernement du Canada ne portent pas sur le financement à 50 p. 100. Ils devraient plutôt s'occuper des prêts—non des subventions—et à concurrence de 90 p. 100.

Les petites entreprises sont administrées par des entrepreneurs. Les entrepreneurs sont des personnes qui prennent des risques. Ils sont tout à fait prêts à donner des garanties personnelles sur les prêts, mais ils doivent pouvoir le faire pour un montant raisonnable—selon un pourcentage réaliste.

En deuxième lieu, c'est que nous avons mis sur pied, grâce à l'aide financière d'Environnement Canada dans le cadre du Plan Vert et grâce à divers gouvernements provinciaux, trois centres d'avancement de la technologie environnementale au Canada: Enviro Accès au Québec, l'OCETA, le Centre ontarien pour l'avancement de la technologie environnementale en Ontario, et le Centre d'avancement de la technologie environnementale à Winnipeg. Ces organismes se sont donnés pour mandat d'aider les petites entreprises du secteur de l'environnement à régler leurs problèmes initiaux et à prendre de l'expansion comme le veut la politique gouvernementale.

• 1700

Ce que je propose, c'est que tous les programmes de financement du gouvernement soient retirés du secteur public—où l'on s'en occupe à grand frais et très inefficacement—qu'ils soient confiés aux nouveaux centres de transfert de la technologie environnementale, qui sont dirigés et administrés par le secteur privé.

[Text]

[Translation]

The third proposal perhaps reflects comments of the previous witnesses. Many environmental companies seeking bank financing are having problems very similar to the ones experienced by construction companies. One suggestion I have reflects the fact that these environmental companies often have environmental technologies or intellectual property.

The problem is that no one in the financial institutions knows how to value such intellectual property as an asset to collateralize a loan. My suggestion flows from the fact that we now have the environmental technology transfer centres and people who can put a hard asset value on intellectual property. Companies like mine do this all the time, so it's nothing new and different.

Intellectual property should be an allowable, collateralizable asset under the Small Businesses Loans Act, which again is controlled by government.

Another issue concerns demonstration plants. Canadian companies are seriously hobbled on the international market. They go, for instance, to the United States Environmental Protection Agency or to DOD to talk about working on a superfund project. When they say they have a wonderful Canadian-developed environmental technology, the customer asks where they have demonstrated it on a commercial scale and if their government at home has given them some kind of accreditation.

Again and again, this comes up as a serious barrier to the development of Canadian environmental companies. This government needs to look at some serious mechanism other than the technology commercialization fund to encourage the implementation of demonstration projects on a commercial scale here in Canada. We need some way to accredit those Canadian technologies that achieve whatever performance guarantees the inventors claim they will achieve.

I have some recommendations on the stock market. It relates more to provincial jurisdictions and the barriers that small environmental companies have when raising funds on the public equity markets.

I would like to conclude with one last recommendation, a recommendation that was made by a consultation group, sponsored by CEA Ontario, Industry Canada and Environment Canada. The suggestion is that a joint government/industry/financial community commission should be established to evaluate the barriers in governments that can be addressed by government, which would then help to spur the growth and development of our Canadian environmental companies.

There are a number of other recommendations there. I'm willing to speak to any one of them. Thank you very much.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Higgins.

On pourrait peut-être permettre à M^{me} Parrish de commencer car M. Higgins vient de sa circonscription. Êtes-vous d'accord avec cela?

Le troisième recommandation fait peut-être écho aux observations des témoins qui m'ont précédé. Nombre d'entreprises du secteur de l'environnement qui cherchent un financement auprès des banques sont aux prises avec des problèmes très semblables à ceux auxquels font face les entreprises de construction. Une de mes suggestions tient compte du fait que ces entreprises environnementales disposent souvent d'une technologie en matière d'environnement ou d'une propriété intellectuelle.

Le problème qui se pose c'est que personne dans les établissements financiers ne sait comment évaluer cette propriété intellectuelle en tant que bien permettant de garantir un prêt. Ma suggestion découle du fait que nous disposons maintenant de centres de transfert de la technologie environnementale et de gens qui peuvent attribuer une valeur de bien durable à la propriété intellectuelle. Les entreprises comme la mienne le font constamment, de sorte que cela n'est ni nouveau ni différent.

La loi sur les prêts aux petites entreprises, qui relève là encore du gouvernement, devrait disposer que la propriété intellectuelle est un bien admissible pouvant servir de nantissement.

Il y a aussi les usines expérimentales. Les entreprises canadiennes sont sérieusement handicapées sur le marché international. Elles s'adressent, par exemple, à la United States Environmental Protection Agency ou au DOD pour envisager de se lancer dans un projet couvert par le Superfund. Lorsqu'elles disent qu'elles disposent d'une merveilleuse technologie environnementale mise au point au Canada, le client demande si elles l'ont expérimentée à l'échelle commerciale et si leur gouvernement leur a donné une accréditation quelconque.

Voilà qui est constamment un obstacle majeur au développement des entreprises canadiennes de l'environnement. Notre gouvernement doit examiner de près un certain nombre de mécanismes sérieux autres que le fonds de commercialisation de la technologie pour encourager la mise en oeuvre de projets—témoin à l'échelle commerciale ici au Canada. Il nous faut un moyen d'accréditer les technologies canadiennes qui offrent les garanties de performance auxquelles prétendent les inventeurs.

J'ai certaines recommandations à faire concernant le marché boursier. Elles portent davantage sur les compétences provinciales et les obstacles que rencontrent les petites entreprises de l'environnement lorsqu'elles amassent des capitaux sur les marchés boursiers.

J'aimerais conclure avec une dernière recommandation, une recommandation qui a été faite par un groupe consultatif, parrainé par CEA Ontario, Industrie Canada et Environnement Canada. Il est proposé de créer un comité conjoint des secteurs industriels, gouvernementaux et financiers dont le mandat consisterait à évaluer les obstacles au sein des gouvernements que peut éliminer le gouvernement, ce qui aiderait ensuite à stimuler la croissance et le développement de nos entreprises canadiennes de l'environnement.

Il y a un certain nombre d'autres recommandations. Je suis prêt à parler de n'importe quelle d'entre elles. Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Higgins.

Perhaps we can allow Mrs. Parrish to ask the first question because Mr. Higgins comes from her constituency. Do you agree with that?

[Texte]

Mr. Rocheleau: It would be a pleasure.

Mrs. Parrish (Mississauga West): Thank you, Mr. Rocheleau; thank you, Mr. Chairman; and thank you, James. I told everybody you'd be funny and you weren't.

Dr. Higgins: Do you want me to tell you a joke?

Mrs. Parrish: No.

Dr. Higgins: I could say to you that asking the banks to comment on whether or not they're doing a good job is like asking a fox whether or not he's keeping and protecting the chickens.

Mrs. Parrish: We've had conversations before. One of the things you told me was that Industry Canada and Environment Canada held a series of consultation workshops across Canada several months ago. They made some recommendations. Can you tell us what some of those recommendations were?

Dr. Higgins: Some of the ones you have before you are from the workshops. The interesting part of this, though, is a very serious problem we've faced before.

A number of years ago, in the early 1970s when environmental regulations were first being put into force, regulations were proposed for the pulp and paper industry. The pulp and paper industry was horrified. They lobbied politicians. They lobbied bureaucrats. They pleaded that regulations should not be put on them. It would kill their business. They would lose jobs.

They were successful. There were either no regulations or poorly enforced regulations on the pulp and paper industry.

What was the result of that lack of regulation? Other countries like the Nordic countries, for instance, proceeded with the regulations. When the pulp and paper industry there had the money to pay for it, they instituted pollution controls.

• 1705

Their pulp and paper plants are much newer than ours, much more competitive than ours, and much less polluting. We're buying pulp and paper pollution technology from them. The same thing is happening again with the recommendations of the task forces that have met around Canada. The recommendations were to go to the Minister of Industry, but they were sidetracked by officials from Industry Canada and Revenue Canada. Literally, it was a motion to table. Instead of being announced, instead of going to the minister for consideration—a package of policy recommendations for the environmental industry—these have been deferred until we can consider some science and technology recommendations in the fall. It is a motion to table by the bureaucrats.

Mrs. Parrish: One of the things you talked about—that's why I asked you this question—is that banks have a lot of difficulty giving hotshots like you money, because there's an environmental liability package built into it. If you don't have regulations, something goes wrong, there's a lot of pollution and a major clean-up and you've gone out of business, the banks are liable. How do you get around that?

[Traduction]

M. Rocheleau: Avec plaisir.

Mme Parrish (Mississauga-Ouest): Merci, monsieur Rocheleau; merci monsieur le président et merci James. J'avais dit à tout le monde que vous seriez drôle, mais vous ne l'avez pas été.

M. Higgins: Vous voulez que je vous raconte une histoire drôle?

Mme Parrish: Non.

M. Higgins: Je pourrais vous dire que demander aux banques de dire si elles font du bon travail ou non c'est comme demander à un renard s'il garde et protège les poulets.

Mme Parrish: Nous nous sommes déjà parlé auparavant. L'une des choses que vous m'avez dites, c'est qu'Industrie Canada et Environnement Canada ont tenu une série de consultations dans toutes les régions du Canada, il y a plusieurs mois. Ils ont fait quelques recommandations. Pouvez-vous nous faire part de certaines d'entre elles?

M. Higgins: Certaines de celles que vous avez sous les yeux découlent des ateliers. Ce qui est intéressant ici, toutefois, c'est qu'il s'agit d'un problème très grave auquel nous avons déjà fait face.

Il y a un certain nombre d'années, au début des années soixante-dix lorsque les règlements en matière d'environnement ont été mis en vigueur pour la première fois, certains règlements ont été proposés pour l'industrie des pâtes et papier. Cette dernière était horrifiée. Elle a exercé des pressions auprès des personnalités politiques, auprès des administrations. Elle a allégué qu'on ne devrait pas lui imposer de règlements. Que ces derniers tueraient l'industrie. Qu'elle perdrait des emplois.

Elle a réussi. Soit qu'il n'y a pas eu de réglementation, soit que les règlements ont été mal appliqués à l'égard de cette industrie.

Quel est le résultat de cette absence de réglementation? D'autres pays comme les pays nordiques, par exemple, ont adopté des règlements. Lorsque l'industrie des pâtes et papier là-bas avait l'argent pour en assumer les frais, on a mis en place des contrôles de la pollution.

Leurs usines de pâtes et papier sont plus récentes que les nôtres, beaucoup plus concurrentielles et bien moins polluantes. Nous leur achetons de la technologie de dépollution des pâtes et papier. La même chose se répète avec les recommandations des groupes de travail qui se sont rencontrés partout au Canada. On recommandait de s'adresser au ministre de l'Industrie, mais des fonctionnaires d'Industrie et de Revenu Canada les ont fait mettre au rancard. Littéralement, elles devaient faire l'objet d'une motion et devaient être déposées. Au lieu d'être présentées au ministre pour qu'il les examine—un ensemble de recommandations de principe pour l'industrie de l'environnement—elles ont été reportées en attendant que nous puissions nous pencher sur certaines recommandations scientifiques et technologiques à l'automne. Il s'agit d'une motion que déposeront les bureaucrates.

Mme Parrish: L'une des choses dont vous avez parlé—c'est la raison pour laquelle je vous ai posé cette question, c'est que les banques éprouvent beaucoup de difficultés à donner de l'argent à des gros bonnets comme vous, étant donné la responsabilité environnementale qui s'y rattache. En l'absence de règlements, si les choses vont mal, que la pollution est élevée et qu'un nettoyage majeur s'impose et que vous n'êtes plus en affaires, les banques sont responsables. Comment tournez-vous cette difficulté?

[Text]

[Translation]

Dr. Higgins: Various organizations have proposed a secure lender liability. No one would object to the concept that the polluter should pay. The problem is that if you have an environmental company and I loan you \$1 million, either by equity investment or by debt... If for whatever reason you go bankrupt and I'm a bank or a financial institution holding the paper or whatever—the property, the right to the company, the right to its technology or whatever the asset might be—and I discover that you did things that were imprudent and there is a large clean-up liability... Suddenly I, who has invested \$1 million—and I'm quite competent to calculate the risk of the \$1 million investment—am faced with an unsecured liability of who knows how much.

The provincial government says the federal government has to do it and the federal government says the provincial government has to do it first. What is needed is somebody to take hold of the nettle and say that unless you contributed to the cause of the pollution, you should not be liable as an investor to anything more than the amount of money you invested.

If you invest \$1 million and it's an imprudent investment and you lose it, that's tough luck. But you shouldn't put yourself in the position of risking investing \$1 million in an environmental company and facing the potential—mostly perceived, but nevertheless real—of hundreds of millions of dollars of liability. This is a great inhibition to people investing in environmental companies.

Mrs. Parrish: Do you think that's a great inhibitor of banks and other institutions?

Dr. Higgins: It is.

Mrs. Parrish: Have they been burned?

Dr. Higgins: I don't know of any particular issues where they have been burned, but there have been some interesting situations. For instance, there was a used oil plant in Toronto where the Royal Bank held the paper. There was almost a separate legislation that occurred, where they took control with the receiver but didn't take control, so they weren't exposed to the limitations.

If you're a large and rich organization in Ontario, you go to the provincial Ministry of the Environment, which deals with you ad hoc and will make a deal with you. But small environmental companies can't do that.

Mrs. Parrish: One of the things I find particularly appealing—a lot of us believe the environment should be cleaned up and that environmental industries should flourish. On a very practical level, we have a huge export market waiting for us to leap in with both feet.

You employ people with good technological backgrounds, so potentially you're a good employer. When you suggest the government should stop giving—I hope this is on the record—50% grants to these companies and guaranteeing 90% of the loan, do you mean exactly?

M. Higgins: Diverses organisations ont proposé une responsabilité du prêteur. Personne ne conteste que le pollueur doit être le payeur. Le problème, c'est que si vous possédez une entreprise dans le secteur de l'environnement et que je vous prête 1 million de dollars, soit par un placement en actions, soit au moyen d'obligations... Si pour quelque raison vous faites faillite et que je suis une banque ou un établissement financier qui détient la créance ou n'importe quoi d'autre—la propriété, le droit sur l'entreprise, le droit à sa technologie ou le droit sur le bien, quel qu'il soit—et que je découvre que vous avez été imprudent et qu'il existe une responsabilité importante en ce qui a trait au nettoyage... Tout à coup, moi, qui ai investi 1 million de dollars—et je suis très compétent pour calculer le risque qu'entraîne un investissement de 1 million de dollars—je suis aux prises avec une responsabilité non-garantie de je ne sais quel montant.

Le gouvernement provincial envoie la balle au gouvernement fédéral qui renvoie la balle au gouvernement provincial. Ce dont nous avons besoin, c'est de quelqu'un qui prend le taureau par les cornes et déclare qu'à moins que vous n'ayez contribué à la pollution, vous ne devriez pas être responsable en tant qu'investisseur que du montant que vous avez investi.

Si vous avez investi 1 million de dollars et que l'investissement tourne mal, vous perdez votre argent, tant pis pour vous. Mais vous ne devriez pas vous placer dans la position qui consiste à vous risquer à investir 1 million dans une entreprise environnementale et d'être confronté à la possibilité—en grande partie théorique, mais néanmoins réelle—d'une responsabilité de centaines de millions de dollars. Il s'agit là d'une source de blocage importante pour les gens qui investissent dans les entreprises du secteur de l'environnement.

Mme Parrish: Croyez-vous que ça gêne beaucoup les banques et autres établissements?

M. Higgins: Oui.

Mme Parrish: Se sont-elles brûlées?

M. Higgins: Je ne connais pas de cas où des entreprises se soient brûlées, mais il y a eu des situations bien spéciales. Par exemple, il y avait une usine de récupération d'huile usée à Toronto sur laquelle la Banque Royale détenait une garantie. Une législation spéciale a presque dû être adoptée, alors que la banque devait prendre le contrôle avec le séquestre, mais elle n'a finalement pas pris le contrôle, de sorte qu'elle n'a pas été exposée aux risques.

Si vous êtes une société importante et riche en Ontario, vous vous adressez au ministère provincial de l'Environnement qui traite avec vous spécialement et conclut une entente. Les petites entreprises du secteur de l'environnement ne peuvent faire cela.

Mme Parrish: Une des choses que je trouve particulièrement intéressante—beaucoup d'entre nous considèrent qu'il faut dépolluer l'environnement et que les industries de l'environnement devraient prospérer. Du point de vue purement pratique, un énorme marché à l'exportation attend que nous sautions dessus à pieds joints.

Vous employez des gens ayant une bonne formation technique et vous êtes donc probablement un bon employeur. Lorsque vous laissez entendre que le gouvernement devrait cesser de donner—j'espère que c'est bien au compte rendu—des subventions de 50 p. 100 à ces entreprises et de garantir 90 p. 100 du prêt, que voulez-vous dire exactement?

[Texte]

Dr. Higgins: I mean exactly what I say. You're talking about absolute liability and contingent liability on the government's books. If you want this industry to develop, if you want to have exports, we have to break out of the small company orientation our environmental industry has right now.

As I said, the environmental company principals are risk-takers. They will cheerfully put their house up for a loan because they believe in their technology, they believe in their business. They will give you personal security. They have no problem with that. The problem right now is that they can't get it. They simply can't get it.

Mrs. Parrish: I have another question. I don't speak a lot. I ask quick questions, so in that way I hope to get more.

You say that the trustees of public sector pension funds should be encouraged.

Dr. Higgins: "Encouraged" would be an interesting way—

Mrs. Parrish: You would be amazed at the number of people who covet those large pension funds. What would you suggest we do to encourage it?

Dr. Higgins: There are a couple of aspects to this and perhaps I can digress just a wee bit.

About 10 or 15 years ago, a lot of venture capital funds were invested in high-tech companies. Venture capital funds are funded, in turn, by large institutions—the pension funds, the trust funds and the like. They blew their brains out, because the people in the venture capital companies were really people from the financial community; that's why they were able to access money from the institutions. But they might as well have been talking Swahili to somebody who was talking Urdu, as far as talking to a high-tech person is concerned.

They ended up with something called two-six-two in the industry. Of every ten investments they made, they would have two winners, six walking wounded or knives and forks, however you want to call it—six investments that barely broke even—and two absolute disasters. As a result, many of the pension funds, like OMERS, said they didn't want anything to do with venture capital, especially if it had something to do with high-tech.

Now, this is a bit bizarre, especially since the public sector pension funds to some extent have a social aspect and to some extent exist because of the public. If they were to devote one percent or even half a percent of their portfolios to investment in risky or earlier stage high-tech investments, the problems of this industry and many others would completely disappear.

If the National Advisory Board on Science and Technology doesn't do that, put a financial penalty against them. I think that may be pushing it a little bit far for people's pension funds. Certainly one way we could help is by allowing them to flow

[Traduction]

M. Higgins: C'est exactement ce que je veux dire. Vous parlez d'obligations absolues et d'obligations relatives dans la comptabilité du gouvernement. Si vous voulez que cette industrie prospère, si vous voulez que l'on exporte, il faut nous détourner de l'orientation actuelle et ne plus axer notre industrie de l'environnement sur la petite entreprise.

Comme je l'ai dit, les dirigeants des entreprises du secteur de l'environnement sont des gens qui prennent des risques. Ils donneront sans hésiter leur maison en garantie pour obtenir un prêt parce qu'ils croient en leur technologie, ils croient en leur entreprise. Ils vous donneront une garantie personnelle. Ils ne voient aucun problème à cela. Le problème à l'heure actuelle, c'est qu'ils ne peuvent l'obtenir. Ils ne peuvent tout simplement pas l'obtenir.

• 1710

Mme Parrish: J'ai une autre question. Je ne parle pas beaucoup. Je pose des questions rapides en espérant en obtenir davantage.

Vous dites que les fiduciaires des fonds de pension du secteur public devraient être encouragés.

M. Higgins: «Encouragés» serait une façon intéressante de—

Mme Parrish: Vous seriez étonné du nombre de personnes qui convoitent ces importants fonds de pension. Que proposeriez-vous de faire pour les encourager?

M. Higgins: Cette question soulève un ou deux points particuliers et je vais faire une petite digression.

Il y a 10 ou 15 ans, beaucoup de fonds de capital risque étaient investis dans les entreprises de haute technologie. Les fonds de capital-risque sont financés, en retour, par les grandes institutions—les fonds de pension, les fonds de fiducie, etc. Ils se sont creusés la cervelle parce que les gens des sociétés d'investissement en capital de risque venaient en fait des milieux financiers. C'est la raison pour laquelle ils ont pu trouver l'argent auprès des institutions. Mais ils auraient pu tout aussi bien parler Swahili à quelqu'un qui parlait Urdu, dans la mesure où il s'agit de parler à une personne du secteur de la haute technologie.

Ils se sont retrouvés avec un ration qualifié de 2-6-2 dans l'industrie. Sur dix investissements effectués, ils se sont retrouvés avec deux gagnants, six boiteux, peu importe comment vous les appelez—six investissements qui sont à peine rentables—et deux qui sont un désastre complet. C'est ainsi qu'un grand nombre de régimes de pension comme OMERS, ont déclaré qu'ils ne voulaient rien savoir des investissements en capital de risque, surtout s'ils avaient quelque chose à voir avec la haute technologie.

Voilà qui est un peu bizarre, surtout depuis que les régimes de pension du secteur public dans une certaine mesure revêtent un aspect social et dans une certaine mesure existent en raison du grand public. S'ils devaient consacrer un pourcent ou même un demi-pourcent de leur portefeuille à des placements plus risqués à un stade plus précoce de la création des entreprises dans le domaine de la haute technologie, le problème de cette industrie et de nombreuses autres disparaîtrait complètement.

Le Conseil consultatif national des sciences et de la technologie ne fait pas cela, il ne leur impose pas une pénalité financière. Je pense que c'est aller un peu trop loin en ce qui a trait aux fonds de pension des gens. Une des façons à coup sûr

[Text]

[Translation]

through any profits non-taxed. They would invest in a small company, which would be taxable; they would get profits back through the system, taxable, yet they would be untaxed organizations. If you allowed a flow-through, that would encourage them some more.

The other thing is, many of the appointees on the boards of trustees of these large funds, especially the public sector pension funds, are government appointees. Perhaps the government could encourage the pension funds and the trusts to spend more time investing in venture capital companies that are prepared to go and deal with small companies.

The problem with a pension fund is that it might be dealing with a \$2.5 billion portfolio. For them to worry about a \$100,000 investment... I mean, for the same amount of time and effort their staff used in working on a \$100,000 investment, they could work on a \$10 million investment and make a heck of a lot more money. They've always done it via the venture capital companies, so they need to be encouraged to invest in the venture capital companies.

Mrs. Parrish: I have one final question. You talked about the community bond program in Saskatchewan and said that it's also starting up in Manitoba, but you dismissed it quickly. What don't you like about it?

Dr. Higgins: Well, it's not what I don't like about it, it's what some of the bureaucrats don't like about it. They believe you politicians will misuse it. That is the major thing. They think if there are community bond programs at a local level of the sort mentioned in the main document—it's not mentioned in the little hand-out—politicians will use undue influence to get it for companies in their ridings.

Now, I consider it bizarre and presumptuous of the bureaucracy to tell the politicians what or what not should be their moral stance, but that's certainly the reason that many of the provincial governments have shied away from community bond programs.

They are a potential one, but they are a relatively small amount of money. Again, I would emphasize that things that catalyse access to private sector markets, to the large institutional money, would probably be more effective than programs that are financed by government.

Mrs. Parrish: Thank you, Mr. Berger.

The Chairman: Thank you. That was a delightful exchange.

Dr. Higgins: I didn't prime her too badly for that.

Le président: Monsieur Rocheleau.

M. Rocheleau: Merci, monsieur le président.

Je voudrais vous poser une question qui nous est suggérée par notre chercheuse. C'est une question que je trouve personnellement très intéressante, et j'espère que, comme expert dans le domaine de l'environnement, vous pourrez nous éclairer.

d'aider ces entreprises consisterait à transférer aux fonds tous les profits en franchise d'impôts. Les fonds investiraient dans une petite entreprise soumise à l'impôt, qui obtiendrait des bénéfices imposables, mais transférés à une organisation non imposée. Si vous autorisiez ces transferts, cela encouragerait davantage les fonds.

L'autre point c'est que, un grand nombre des personnes nommées à ces conseils de fiduciaires de ces fonds importants, surtout les fonds de pension du secteur public, le sont par le gouvernement. Le gouvernement pourrait peut-être encourager les fonds de pension et les fiduciaires à consacrer davantage de temps à investir dans les entreprises à risque qui sont disposées à faire affaires avec de petites entreprises.

Le problème avec un fond de pension, c'est qu'on peut avoir affaire à un portefeuille de 2,5 milliards de dollars. Pour eux, s'inquiéter d'un investissement de 100 000\$. Je veux dire par là que dans le même temps et avec le même effort que leur personnel consacre à un investissement de 100 000\$, ils pourraient se consacrer à un investissement de 10 millions de dollars et gagner beaucoup plus d'argent. Ils l'ont toujours fait par l'entremise des sociétés d'investissement en capital de risque, de sorte qu'on doit les encourager à investir dans ces dernières.

Mme Parrish: J'ai une dernière question. Vous avez parlé du programme d'obligations communautaires en Saskatchewan et vous avez ajouté que cela commençait aussi au Manitoba, mais vous avez vite passé à autre chose. Qu'est-ce qui vous déplaît au sujet du programme?

M. Higgins: Eh bien, ce n'est pas ce qui me déplaît au sujet de ce programme, c'est ce que certains bureaucrates n'aiment pas à son sujet. Ils croient que vous, les hommes politiques, l'emploieriez mal. C'est le principal point. Ils croient que s'il y a des programmes d'obligations communautaires à un niveau local, programme du genre de ceux dont il est question dans le document principal—il n'en est pas fait mention dans le résumé—les hommes politiques se serviront indûment de leur influence afin de les obtenir pour les entreprises de leur circonscription.

Cependant, je considère qu'il est bizarre et présomptueux de la part de la bureaucratie de dire aux hommes politiques ce que devrait être leur position morale, mais c'est à coup sûr la raison pour laquelle quantité de gouvernements provinciaux ont répugné à adopter les programmes d'obligations communautaires.

Ces programmes offrent des possibilités mais représentent une assez petite somme. Une fois de plus, j'insisterai sur le fait que des moyens qui catalysent l'accès au marché du secteur privé, à l'argent des grandes institutions, seraient probablement plus efficaces que les programmes financés par le gouvernement.

Mme Parrish: Merci, monsieur Berger.

Le président: Merci, ce fut un excellent échange.

M. Higgins: Je ne l'avais trop mal préparée pour cela.

The Chairman: Mr. Rocheleau.

Mr. Rocheleau: Thank you, Mr. Chairman.

I would like to ask a question that is suggested by our research assistant. I think this is a very interesting question and I hope that, as an environmental expert, you will make things clear for us.

[Texte]

[Traduction]

• 1715

J'aimerais savoir si vous avez un commentaire à faire sur la responsabilité civile en matière d'environnement. J'ai à l'esprit quand on parle de cela, le cas de Kemtec Lavalin, à Montréal. Je ne sais pas si vous connaissez Kemtec Lavalin qui avait acheté les anciennes installations de Gulf Oil, dans l'est de Montréal, et qui a fait faillite, si ma mémoire est bonne. Ce qui est arrivé de cocasse, de spécial, c'est que la banque, si ma mémoire est fidèle, a refusé de reprendre ses garanties parce qu'on devait décontaminer le terrain pour des questions environnementales. Pour la première fois, en tout cas, cela a posé, de façon spectaculaire au Québec, ce nouveau phénomène des garanties par rapport à l'environnement. J'aimerais savoir si vous avez un commentaire à faire là-dessus?

Dr. Higgins: Well, it certainly is a problem. It's a problem that I don't think is peculiar to the environmental industry. I would hope the environmental industry is part of the solution, not part of the problem for such things.

It is inevitable in an industrial society that there will be what we call the polluting companies—and we've been corrected on that term and told we should call them the regulated companies—but perhaps it's inevitable that there will be regulated companies that are going to have pollution incidents and have wastes on their sites. A certain proportion of those are going to disappear from sight for one reason or another and therefore we're faced with orphaned sites.

The United States superfund project—I'm sure you've heard of that—is particularly interested. They say there are thousands and tens of thousands of sites in the United States and that it's potentially a trillion-dollar clean-up.

There is a proportionate number in Canada, too, and we have a national orphaned sites program that tries to address this situation. The environmental industry certainly should be a major player in doing so.

Where the problem comes in is that... There are a lot of Canadian companies with excellent site clean-up technologies. But again they have difficulty demonstrating their technologies, growing them, and becoming the size necessary to provide the competition in the market. So the cost of site clean-ups is drastically reduced here in Canada. But I would hope the environmental industry is part of the solution in this case, not the problem.

M. Rocheleau: Là où ça peut devenir plus corsé que ce ne l'était, mais là j'invente, c'est si les banques sont amenées à être reconnues comme parties prenantes en termes de responsabilité civile, une fois que celui à qui elle a prêté a fait faillite; les banques pourraient encore être moins portées à prêter et ainsi rendront le marché encore plus difficile. Qu'en pensez-vous?

Dr. Higgins: Yes, well, that is the problem of secured lender liability. If the bank were a partner in a company that polluted, it should be held partially responsible. If the bank, as a major investor or major lender, allowed the company to behave in an irresponsible manner that caused the pollution, it should be partly responsible. But if a bank simply financed a company, then the bank should not be exposed to liability beyond the amount it financed.

I would like to know if you have a comment to make about environmental liability. I'm thinking in particular about Kemtec Lavalin, in Montreal. I don't know if you know Kemtec Lavalin, which had bought the old Gulf Oil installations in Montreal East and which went bankrupt, if I remember correctly. What is weird is that the bank, if I remember correctly, refused to realize on the security because the land had to be cleaned up for environmental reasons. For the first time, in any case, this new phenomenon of securities versus environment presented itself dramatically in Quebec. I would like to know if you have a comment to make about that?

M. Higgins: Cela pose certainement un problème, qui, je pense, n'est pas propre à l'industrie de l'environnement. J'ose espérer, à cet égard, que l'industrie de l'environnement fait partie de la solution et non du problème.

Il est inévitable dans une société industrielle qu'il y ait des entreprises polluantes—on nous a dit d'ailleurs qu'il fallait maintenant les appeler des entreprises réglementées—mais il est peut-être inévitable que des entreprises réglementées aient à l'avenir des problèmes de pollution et que des déchets se retrouvent sur leurs terrains. Un certain pourcentage d'entre elles vont disparaître pour une raison ou une autre, et nous aurons donc des sites abandonnés.

Le projet superfund des États-Unis—je suis sûr que vous en avez entendu parler—est particulièrement intéressant. Il y aurait des milliers et des dizaines de milliers de sites de ce genre aux États-Unis, ce qui représente une dépollution de l'ordre d'un trillion de dollars.

Il y en a également au Canada et nous avons un programme national de sites abandonnés qui s'efforce de régler la situation. L'industrie environnementale devrait certainement jouer un rôle d'importance à cet égard.

Le problème c'est que... Il y a au Canada beaucoup d'entreprises dotées d'excellentes technologies de dépollution. Mais là encore, elles ont du mal à faire la preuve de la valeur de leurs technologies, à les enrichir et à prendre suffisamment d'ampleur pour être compétitives sur le marché. Par conséquent, le coût de la dépollution est considérablement réduit au Canada. Mais j'oserais espérer que l'industrie de l'environnement fait partie de la solution dans ce cas précis, et non du problème.

Mr. Rocheleau: Things would be tougher, I imagine, if banks were to be recognized as partly liable once the companies to whom they have given a loan go bankrupt. Banks would be even less ready to lend and would make the competition even more difficult. What do you think?

M. Higgins: Il s'agit en fait du problème de la responsabilité du prêteur. Si la banque était partenaire d'une société polluante, elle devrait être tenue en partie responsable. Si la banque, en tant qu'important investisseur ou important prêteur, laissait la société prendre des décisions irresponsables et polluer, elle devrait être tenue en partie responsable. Par contre, si la banque a simplement financé une société, elle ne devrait pas être reconnue responsable au-delà de ce qu'elle a financé.

[Text]

[Translation]

If it was an imprudent investment or loan, the bank should, of course, lose the money if the company goes bankrupt. But the bank shouldn't find itself facing the whole cost of cleaning up Kemtec, for instance. The result would be that no bank would loan to any chemical company in Canada again for any reason. We just strangle our chemical industry in that case. You can go through all the other industries in the same way.

So the thing is known as secured lender exemption and it means that the Government of Canada and the provincial governments state by legislation that if banks, lenders, or investors operate in a prudent manner they are not exposed to liability beyond the amounts they've either lent or invested.

M. Rocheleau: Puis-je poser une autre question?

Le président: Allez-y.

M. Rocheleau: D'ailleurs, vous parlez de la propriété intellectuelle dans votre document. Peut-on prendre pour acquis que vous faites partie de la nouvelle économie?

Dr. Higgins: Very much so. That's what the problem is with Environment Canada. They don't want new economies to be pushed here.

S'il s'agit d'un investissement ou d'un prêt imprudent, la banque devrait, bien entendu, être perdante si la société fait faillite. Mais la banque ne devrait pas avoir à défrayer le coût de la dépollution dans le cas de Kemtec, par exemple, car aucune banque ne serait alors prête à financer quelque société chimique canadienne que ce soit. Nous aurions tout simplement étranglé notre industrie chimique. La même chose s'applique à toutes les autres industries.

Il y a ce que l'on appelle l'exemption du prêteur: cela signifie que le gouvernement du Canada et les gouvernements provinciaux disposent dans le cadre de la législation que si les banques, les prêteurs ou les investisseurs font preuve de prudence, ils ne sont pas tenus responsables au-delà des capitaux qu'ils ont prêtés ou investis.

Mr. Rocheleau: May I ask another question?

The Chairman: Go ahead.

Mr. Rocheleau: You are also talking about intellectual property in your brief. Can we take for granted that you are part of the new economy?

M. Higgins: Très certainement: c'est le problème que pose Environnement Canada, qui ne veut pas promouvoir une nouvelle économie.

• 1720

M. Rocheleau: Considérez-vous que les banques ont fait les ajustements qui s'imposent dans leur façon de traiter vos besoins en termes d'emprunt?

On sait que, dans le domaine de l'informatique, et ceci est plus traditionnel dans la nouvelle économie, les gens sont insatisfaits car les banques n'ont pas encore trouvé de mécanismes. Compte tenu du caractère intangible en termes de garantie, avez-vous les mêmes problèmes?

Dr. Higgins: Yes, I'm afraid we have exactly the same problem in our industry. Of course, banks are 19th century or even earlier institutions, and the world is changing so fast it's very hard for large institutions like them to cope with it.

The Bank of Boston, I understand, is considering intellectual property as a collateralizable asset. As I indicated in my presentation, the Small Businesses Loans Act is an excellent way that the Government of Canada could take the lead from the banks, because under the SBLA they guarantee 90% of a loan. That way the bank is not exposed and it would open them up to the fact that they could collateralize things besides hard assets.

They claim the problem in the past has always been that if I have a technology and you're a banker, I might say the technology is worth \$1 million and you might look at me as a banker and say it's worth nothing. Therefore, how do you value that intellectual property? As I said, we now have three technology advancement centres that are quite capable and competent to do such evaluations on a third-party basis that would be acceptable.

Mr. Rocheleau: Do you think that banks have made the required adjustments as far as meeting your loan requirements?

It is known that in the area of computer science, and this is more traditional in the new economy, people are dissatisfied because banks have not yet found proper mechanisms. Because of security intangible character, do you have the same problems?

M. Higgins: Oui, je crains que nous ayons exactement les mêmes problèmes dans notre industrie. Bien entendu, les banques sont des institutions qui remontent au XIXe siècle et même plus loin; le monde évolue si rapidement qu'il est très difficile à de grandes institutions comme elles de s'adapter.

J'ai appris que la Bank of Boston songe à considérer la propriété intellectuelle comme un actif pour l'accepter en garantie. Comme je l'indiquais dans ma présentation, la Loi sur les prêts aux petites entreprises offre un excellent moyen au gouvernement du Canada de montrer la voie aux banques, puisqu'en vertu de cette loi, les prêts sont garantis à 90 p. 100. De cette façon, les banques ne courraient pas de risque et elles comprendraient qu'elles peuvent garantir des biens autres que des biens durables.

Dans le passé, le problème selon elles, c'est que celui qui avait une technologie à proposer à un banquier, pouvait lui dire que cette technologie valait un million de dollars alors que pour le banquier, elle ne valait rien. Par conséquent, comment allez-vous évaluer la propriété intellectuelle? Comme je le disais plus haut, nous avons maintenant trois centres pour l'avancement de la technologie qui sont parfaitement capables et compétents pour faire des évaluations externes qui seraient acceptables.

[Texte]

Mr. Adams: This is in many ways the most detailed brief that we've received, particularly in terms of the precision of the recommendations. I'm sorry the chair won't give me time to go through them all. Some of them relate to the nurturing of your industry, but they don't relate directly to our mandate. I understand that, and I appreciate it.

I noticed you were here during the previous presentation, and you saw that the construction industry made the point that the banks don't understand their industry. I tried to ask them what statistics they've got on their industry.

From the point of view of financing, is the industry you are representing a single industry? In other words, is it something that someone could learn, or in fact as it stretches from chemistry to horticulture to mechanical engineering and so on, is it not a mix of industries, or is it simply a subset of knowledge-based industries?

Dr. Higgins: I think you're quite correct. It is a very wide industry, and it's one that's evolving fast and changing fast. So even if you do get a handle on what it is today, it'll probably be something different tomorrow. It's lending needs are completely different all the way through.

For instance, waste management companies of all sorts deal on a cash basis. If you have some waste and you want me as a waste management company to remove it, you pay me and I take it away. Then I use the money to treat that waste, dispose of it, or handle it.

Yet an equipment company, for instance, making a new pollution control instrumentation has to finance the raw materials, the work in progress, the marketing, has to wait 90 days for the customer to pay, and therefore he needs a completely different kind of financing. I could go on and on.

Mr. Adams: I think I understand that. My point is, it is difficult for the lending institution. For example, intellectual property in your industry varies enormously. It varies from, as I say, mechanical devices to adaptations of plants, and so on. I would simply say that any ideas you have in giving a financial institution information that would help it assess intellectual property, in addition to the third party assessment that you mentioned, I think would be useful.

I'm looking at the table showing the sources of financing that you have. The way the text reads, it is sources of available financing, but I think it actually means your assessment of sources of financing as they're used.

If I had the Hansard with the figures you gave us earlier on, could I roughly quantify these?

Dr. Higgins: I tried to in the larger report, the one I believe you were given, and there was simply not enough time and not enough money. It is theoretically quantifiable.

[Traduction]

M. Adams: Il s'agit à bien des égards du mémoire le plus détaillé que nous ayons reçu, notamment en ce qui concerne la précision des recommandations. Je suis désolé que le président ne me donne pas le temps de les passer toutes en revue. Certaines ont trait à l'expansion de votre industrie, mais elles ne se rapportent pas directement à notre mandat. Je le comprends et je m'en rends compte.

J'ai remarqué que vous étiez là pour le témoignage précédent; vous avez donc vu que l'industrie de la construction souligne que les banques ne comprennent pas leur industrie. J'ai essayé de demander aux témoins quelles étaient les statistiques dont ils disposaient sur leur industrie.

Du point de vue du financement, l'industrie que vous représentez est-elle unique? En d'autres termes, s'agit-il de quelque chose que l'on peut apprendre, ou va-t-elle de la chimie à l'horticulture en passant par le génie mécanique, etc.; n'est-ce pas un mélange d'industries, ou est-ce simplement un sous-ensemble d'industries fondées sur le savoir?

M. Higgins: Je pense que vous avez tout à fait raison. C'est une industrie très vaste, qui évolue et change rapidement, et même si vous la connaissez bien aujourd'hui, elle sera probablement entièrement différente demain. Ses besoins en matière de prêts sont complètement différents d'un secteur à l'autre.

Par exemple, les entreprises de gestion des déchets s'appuient sur la méthode de comptabilité de caisse pour mener leurs affaires. Si vous avez des déchets et que vous me demandez à moi, entreprise de gestion des déchets, de les enlever, vous me payez et je les enlève. J'utilise alors l'argent pour traiter ou faire disparaître ces déchets.

Par contre, une entreprise de matériel qui par exemple fabrique de nouveaux systèmes anti-pollution doit financer la matière première, les travaux, la commercialisation; doit attendre 90 jours avant de recevoir le paiement du client; elle a donc besoin d'un genre totalement différent de financement. Je pourrais donner bien d'autres exemples.

M. Adams: Je comprends bien. Ce que je dis, c'est que cela crée des difficultés pour l'établissement de crédit. Par exemple, dans le cadre de votre industrie, la propriété intellectuelle varie énormément, puisque, comme je le disais, vous passez d'appareils mécaniques aux adaptations d'usines, etc. Je dirais simplement qu'il serait à mon avis utile que vous donniez à l'établissement de crédit des renseignements lui permettant d'évaluer la propriété intellectuelle en plus de l'évaluation externe que vous mentionniez.

Je regarde le tableau représentant les sources de financement dont vous disposez. Le texte semble dire qu'il s'agit des sources de financement disponibles, mais je pense qu'il s'agit en fait de votre évaluation des sources de financement au fur et à mesure où elles sont utilisées.

Si j'avais le Hansard nous donnant les chiffres que vous nous avez indiqués plus tôt, est-ce que je pourrais quantifier tout cela en gros?

M. Higgins: J'ai essayé de le faire dans le plus gros rapport, celui qui je pense vous a été remis, et il n'y avait tout simplement pas assez de temps ni d'argent. En théorie, c'est quantifiable.

[Text]

[Translation]

The problem we have is that even the venture capital associations have been trying to quantify how much is environmental. Historically people haven't categorized it that way, so there are no records of what it is. It's very difficult to get a quantification. We're beginning to do so, but like all early-stage industries we're creating the historical database that we're going to use.

Le problème que nous avons c'est que même les associations d'investissement en capital risque ont essayé d'évaluer quantitativement l'environnement. On ne l'avait encore jamais fait, si bien que l'on ne dispose pas de chiffres à ce sujet. Il est très difficile d'obtenir une évaluation quantitative. Nous commençons à le faire, mais comme c'est le cas pour toutes les industries naissantes, nous créons la banque de données historiques que nous allons utiliser.

• 1725

Mr. Adams: Mr. Chairman, I'd only say it's the first time anyone has attempted to lay out in this sense of major and minor, as is done here, personal and family resources versus banks, versus governments, versus private investors, venture capital companies, institutional investors, stock market industrial investors, which are all areas we're considering—which is the only reason I mention it—and even if it's only a first attempt, I think it is very interesting.

M. Adams: Monsieur le président, je dirais que c'est la première fois que quelqu'un tente de nous expliquer ce qui est important et ce qui l'est moins, d'opposer les ressources personnelles et familiales aux banques, aux gouvernements, aux investisseurs privés, aux sociétés d'investissement en capital de risque, aux investisseurs institutionnels, aux investisseurs industriels en bourse, domaines que nous examinons—c'est la seule raison pour laquelle j'en fais mention—et même s'il s'agit uniquement d'une première tentative, je pense qu'elle est très intéressante.

Dr. Higgins: Perhaps you should thank Industry Canada, who paid me to do that.

M. Higgins: Peut-être devriez-vous remercier le ministère de l'Industrie qui m'a payé pour le faire.

Mr. Adams: As I mentioned, the chair won't let me go through all these recommendations, but I can't help noticing your first one, which says that eliminating barriers is more important than investing directly with public funds. But I notice quite a few of the other recommendations seem to me to be directly investing with public funds.

M. Adams: Je le répète, le président ne va pas me laisser passer toutes ces recommandations en revue, mais je ne peux m'empêcher de signaler la première, ou il est dit qu'il est plus important d'éliminer les obstacles que d'investir directement à même les fonds publics. Je ne peux toutefois m'empêcher de remarquer un nombre assez important d'autres recommandations qui semblent favoriser l'investissement direct à même les fonds publics.

Dr. Higgins: There are public funds out there, I guess, is what the point is there.

M. Higgins: Les fonds publics existent bel et bien et c'est pour cela qu'ils sont mentionnés.

Mr. Adams: Yes, actually I'm being picky.

M. Adams: Oui, je suis en fait difficile.

Mr. Chair, I would notice again this reference to the Small Businesses Loans Act, which was mentioned in the previous exchange. Again, it's an example of a specific case in which we can deal with a piece of federal legislation. I think that's very, very important.

Monsieur le président, je soulignerai de nouveau la mention qui a été faite plus tôt au sujet de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Là encore, c'est un exemple particulier que nous pouvons traiter en adoptant une loi fédérale. C'est à mon avis fort important.

I would mention again, and it's been mentioned already—Dr. Higgins, it is simply so that it's in the record that we deal with your report—the reference to the public stock markets, which again is something we have dealt with. Recommendation 6 is interesting, although there isn't detail. There may well be in the full report, and I will go ahead and read it: "Implement a package of programs to promote investment in SMECs by angels." And I think it's an interesting idea. We have discussed angel capitalization and, you know, I appreciate that actually being in here.

Je le mentionnerai de nouveau, et cela a déjà été dit—monsieur Higgins, je tiens tout simplement à ce que l'on note au procès-verbal que nous traitons de votre rapport—la question des marchés financiers, question dont nous avons traitée. La recommandation 6 est intéressante, bien que peu détaillée. Elle se retrouve peut-être dans le rapport, mais la voici: «Réaliser un ensemble de programmes visant à promouvoir l'investissement des petites et moyennes entreprises de l'environnement par des bailleurs de fonds.» Cela me semble fort intéressant. Nous avons parlé de la capitalisation par des bailleurs de fonds et, vous savez, je suis heureux que vous le mentionniez.

Dr. Higgins: May I interject, Mr. Chairman? Here in Ottawa, Professor Allan Riding of Carleton University is an internationally recognized expert on angel financing, and anything I have in my report comes from Dr. Riding. If this committee wished to get some—

M. Higgins: Puis-je intervenir, monsieur le président? Nous avons ici à Ottawa un spécialiste de réputation internationale sur le financement par les bailleurs de fonds en la personne du professeur Allan Riding de l'Université Carleton. Tout ce que j'ai fait figurer dans mon rapport, je le dois à M. Riding. Si ce comité souhaitait obtenir...

The Chairman: Has he appeared before our committee?

Le président: A-t-il comparu devant notre comité?

[Texte]

Mr. Adams: No, we're aware of it. I note it because you recommend a package of information that would include your table. If each industry had a table like yours, which indicated the extent to which angels were being used or were not being used, and perhaps a potential, then it would be the sort of thing we can do.

Similarly, recommendation 8 in the summary report, Mr. Chair, is that the federal government and the banks should consult to come up with a program to encourage more bank venture capital corporations to make equity investments. I know, Mr. Chair.

Again, recommendation 11: "Provide incentives for pension funds and other non-taxable investors to invest in new environmental technologies." To invest in various areas of small business, we would say in this committee.

Dr. Higgins, I'm sorry to do it like this, but the information is here and I thought it would be better to get it in.

Recommendation 21: "That a new financial institution (bank) be established to provide debt and equity investment in technology-intensive firms." This goes beyond environmental technology. It means technology investment firms, and I would just note that.

Thank you, Dr. Higgins, I appreciate it.

Dr. Higgins: I might comment that the red book does propose a venture capital fund of funds be set up. That is an interesting thing. Again, I would caution that the need is so great that no matter how much you capitalize such a fund of funds, it would be more a demonstration of support than a serious financing instrument.

Mr. Adams: I'm sorry, Mr. Chair. There is one thing, if I might, just so Dr. Higgins can answer—and I'm sorry, Dr. Higgins, to do it that way.

I know in your industry that networks are extremely important for creative reasons. Would you care to comment on networks as a device for assisting in financing?

Dr. Higgins: Certainly, the network that we have is the Canadian Environment Industry Association, and again it evolved because in various associations we had... a Pollution Control Association of Ontario, for instance, dealing with waste water, the Ontario Waste Management Association. We'd have all sorts of different technical organizations and nobody speaking for the industry as a whole—also, nobody speaking for the financial marketing government relations problems that the companies as a whole shared. That's why we created the CEIA, to address this networking responsibility.

We hope that CEIA and the new environmental technology advancement centres will considerably help in communications both amongst the members of the industry and between the industry and outside parties. We have banks. We have

[Traduction]

M. Adams: Non, nous sommes au courant. Je le remarque parce que vous recommandez que l'on fournisse tout un ensemble de renseignements qui figurent dans votre tableau. Si chaque industrie avait un tableau comme le vôtre indiquant la mesure dans laquelle on fait appel aux bailleurs de fonds, et quel est éventuellement leur utilisation potentielle, nous pourrions alors faire ce genre de chose.

De même, la recommandation 8 du rapport, monsieur le président, c'est que le gouvernement fédéral et les banques devraient se consulter pour proposer un programme visant à encourager davantage de sociétés bancaires de capitaux de risque à faire des investissements en actions. Je sais, monsieur le président.

La recommandation 11: «Fournir des incitations pour que les fonds de pension et autres investisseurs non imposables investissent dans les nouvelles technologies de l'environnement. . .» Investir dans divers secteurs de la petite entreprise, c'est ce que nous dirions au sein de ce comité.

Monsieur Higgins, je suis désolé de procéder de la sorte, mais les renseignements sont là et j'ai pensé qu'il vaudrait mieux les consigner.

Recommendation 21: «Qu'un nouvel établissement financier (banque) soit créé pour fournir des placements en actions et en obligations aux sociétés à fort coefficient technologique.» Cela dépasse la technologie de l'environnement. Cela revient à des sociétés d'investissement dans la technologie, et je le note.

Merci, monsieur Higgins.

M. Higgins: Je pourrais ajouter que le Livre rouge propose la création d'un fonds de capital-risque. C'est une idée intéressante. Là encore, je dirais que les besoins sont si grands que quel que soit le financement dont bénéficierait un tel fonds, ce serait davantage une marque d'appui qu'un instrument de financement sérieux.

M. Adams: Je suis désolé, monsieur le président, j'aimerais poser une autre question, de façon que M. Higgins puisse y répondre. . . et je suis désolé, monsieur Higgins, de procéder de la sorte.

Je sais que dans votre industrie, les réseaux sont extrêmement importants pour des raisons de créativité. Voulez-vous nous dire dans quelle mesure les réseaux permettent de faciliter le financement.

M. Higgins: Très certainement. L'Association canadienne des industries de l'environnement est un réseau qui s'est créé, étant donné que nos diverses associations... la Pollution Control Association of Ontario, par exemple, s'occupant des eaux résiduelles, la Ontario Waste Management Association. Nous avons toutes sortes d'organisations techniques et personne ne pouvait se faire le porte-parole de l'industrie dans son entier—personne non plus ne s'occupait des problèmes que connaissaient l'ensemble des sociétés en matière de relations financières avec le gouvernement. C'est la raison pour laquelle nous avons créé l'ACIE, qui se charge de ce mandat.

Nous espérons que l'ACIE et les nouveaux centres d'avancement technologiques de l'environnement faciliteront beaucoup les communications entre les membres de l'industrie et entre l'industrie et les intervenants de l'extérieur. Nous avons

[Text]

government departments. We have a number of other organizations that have joined CEIA, and it's something that we consider very important to build these bridges to them. We're even starting with financial institutions; they are actually coming out and starting to listen.

• 1730

Mr. Adams: Perhaps the financial institution faced by a small business that is in the network might look more favourably on that small business.

Dr. Higgins: Yes.

The Chairman: Thank you, Mr. Higgins. Looking at your major recommendation that Mr. Adams referred to, which is that government policy should be directed towards eliminating barriers rather than investing directly with public funds, I find that very similar to the recommendation that was made by Mary Macdonald when she appeared before our committee.

Dr. Higgins: Mary and I of course talk back and forth all the time, so it's not surprising.

The Chairman: She pointed out in her submission that for knowledge-based firms the key impediment is expertise on the part of the investors. There are only a handful of venture capitalists in Canada with recognized expertise in knowledge-based sectors.

We talked with her about the role of the Canada investment fund that you've referred to. We also talked about community venture capital pools. Have you seen the discussion paper that our committee put out? I would like to give you a copy of it, so you could perhaps review it and maybe make further comments on questions we've raised in the paper.

But you also say that initiatives are required that provide access by SMECs. Those are small—

Dr. Higgins: Small and medium-sized environmental companies.

The Chairman: Environmental companies.

Dr. Higgins: Small and medium sized enterprises.

The Chairman: So initiatives are required to provide access by these companies to the major national pools of capital such as the pension funds, insurance companies, banks, etc.

But then you say that this must be done in a manner that makes them accessible to environmental companies seeking relatively modest amounts of financing. What I conclude from that is that the mechanism of a community venture capital pool might lend itself more readily to the modest amounts of financing that you have stated on a number of occasions are required by start-up companies.

Perhaps there's a need for some very specialized pools of capital or sophisticated environmental technologies. Maybe there's a need for a dedicated fund. I don't know, but it seems to me that maybe the CVCs, the community venture capital pools, might lend themselves to this particular need.

[Translation]

les banques. Nous avons les ministères du gouvernement. Nous avons plusieurs autres organismes qui se sont joints à l'ACIE. Nous pensons qu'il est très important de jeter des ponts entre eux. Nous commençons même par les établissements financiers, qui commencent à écouter.

M. Adams: Peut-être que l'établissement financier envisage de façon plus positive de traiter avec une petite entreprise qui fait partie d'un réseau.

M. Higgins: Effectivement.

Le président: Merci, monsieur Higgins. Si l'on s'attarde sur votre principale recommandation dont M. Adams a fait mention, à savoir que le gouvernement devrait avoir pour politique d'éliminer les obstacles plutôt que d'investir directement à même les fonds publics, je trouve qu'elle ressemble fortement à la recommandation faite par Mary Macdonald, lorsqu'elle a comparu devant notre comité.

M. Higgins: Mary et moi-même sommes en contact tout le temps, si bien qu'il n'y a rien de surprenant.

Le président: Elle a dit dans son mémoire que l'obstacle majeur pour les entreprises fondées sur le savoir, c'est l'expertise des investisseurs. Il n'y a au Canada qu'une poignée d'investisseurs en capital-risque qui aient une expertise reconnue dans les secteurs fondés sur le savoir.

Nous avons parlé avec elles du rôle du fonds d'investissement du Canada dont vous avez fait mention. Nous avons également parlé des fonds de capital-risque communautaires. Avez-vous vu le document de travail publié par notre comité? J'aimerais vous en remettre un exemplaire pour que vous puissiez faire d'autres observations sur les questions qui y sont soulevées.

Vous dites également qu'il faudrait prendre des initiatives pour que les entreprises aient accès. Il s'agit des petites. . .

M. Higgins: Des petites et moyennes entreprises du secteur de l'environnement.

Le président: Des entreprises du secteur de l'environnement.

M. Higgins: Des petites et moyennes entreprises.

Le président: Il faut donc prendre des initiatives pour que ces entreprises aient accès aux principaux fonds nationaux de capital-risque comme les fonds de pension, les compagnies d'assurance, les banques, etc.

Mais vous dites que cela doit se faire d'une manière qui les rendent accessibles aux entreprises de l'environnement qui recherchent un financement relativement modeste. La conclusion que je tire de tout cela, c'est que le mécanisme d'un fonds de capital-risque communautaire se prête plus facilement à ce genre de financement modeste dont ont besoin les jeunes entreprises, ainsi que vous nous l'avez signalé à plusieurs reprises.

Il faudrait peut-être quelques fonds de capital-risque très spécialisés ou des technologies environnementales sophistiquées. Peut-être faudrait-il prévoir un fonds spécial. Je ne sais pas, mais il me semble que peut-être les fonds de capital-risque communautaires pourraient répondre à ce besoin particulier.

[Texte]

With respect to that, Mary Macdonald also said that whether you're talking about the Canada investment fund or community pools, the critical issue is expertise. She told us that at the community level these community funds have to be "bolted" to management expertise.

I note as well that in Quebec, where government and institutional support for community venture capital pools is perhaps the most developed, the Quebec government provides funding precisely to help offset the cost of acquiring management expertise. It subsidizes precisely the investment and management activities of these funds in recognition of the high costs associated with small investments.

I draw this to your attention. You might have some initial reaction to it, but really what I'm seeking from you is to have a look at this, to reflect on it and get back to us.

Dr. Higgins: The point Mary was making is that a number of us have come up with the concept of an expert investment company, which would be a venture capital firm, would have particular expertise in an area, and could be available to a community fund. Certainly, somehow the institutions are not going to deal with \$100,000, \$200,000, or \$500,000 investments. So you have to find a mechanism involving some intermediary that they can invest in with large blocks of funds that will then, in turn, invest in the small companies. That's what venture capital funds really do.

• 1735

There is an expert investment company in existence in the medical devices area—

The Chairman: MDS.

Dr. Higgins: MDS Health Ventures Inc. It has worked very well. Its representatives have said it's batting 700 so far, which are pretty good odds compared to the miserable 262 that I comment on. So that is a possible way.

The Ontario government put together one of these community bond issues. But by the time the bureaucrats got through it, they were so terrified that a venture capitalist might make some money by it and so they had put so many locks on everything that everyone said they didn't want to bother with it. Why should we possibly spend our time and effort when the rate of return we can get is small?

The purpose of venture capital is to venture. It should be obvious that if a venture capitalist can get rich, then all sorts of companies have been generated and all sorts of taxes etc., etc., have been generated. This terrible concern of the bureaucracy that somebody might make a few dollars is one of the factors that inhibits us most here in Canada.

The Chairman: Well, we'll try to address that aspect here somehow. But the other question I wanted to raise with you is with regard to the secured lender exemption. This is a matter that was addressed in the red book, i.e., the problem of environmental liability and the extent to which it's affecting access to financing. I think it's even stated in the red book that a committee will be mandated to look at this specific question. I don't know whether it will be our committee or perhaps the environment committee.

[Traduction]

À cet égard, Mary Macdonald a également indiqué que peu importe que l'on parle du fonds d'investissement du Canada ou des fonds communautaires, l'expertise est le coeur du problème. Elle nous a dit qu'au niveau communautaire, ces fonds doivent être associés à l'expertise en matière de gestion.

Je remarque également qu'au Québec, où l'appui du gouvernement et des institutions à l'égard des fonds de capital-risque communautaires est peut-être le plus fort, le gouvernement du Québec offre un financement pour précisément compenser le coût que représente l'acquisition de l'expertise en matière de gestion. Il subventionne précisément l'investissement et la gestion de ces fonds, en tenant compte des coûts élevés liés aux petits investissements.

J'attire votre attention sur ce point. Il se peut que vous ayez une réaction au départ, mais ce que je vous demande en fait c'est d'examiner ce point, d'y réfléchir et de nous donner vos conclusions.

M. Higgins: Mary disait en fait que plusieurs d'entre nous sont arrivés au concept d'une entreprise d'investissements spécialisés qui serait une entreprise de capital-risque, spécialisée dans un domaine précis et qui serait à la disposition d'un fonds communautaire. Certainement, les institutions ne vont pas s'occuper d'investissements de 100 000, 200 000, ou 500 000\$. Il faut donc trouver un mécanisme intermédiaire leur permettant d'investir des sommes importantes qui seront ensuite réinvesties dans les petites entreprises. Il s'agit en fait de fonds de capital-risque.

Il existe une société d'investissement spécialisée en appareils médicaux...

Le président: MSD.

M. Higgins: MDS Health Ventures Inc. Elle fonctionne très bien. Ses représentants disent que sa performance est de 700, ce qui est très bon par rapport à la piètre performance de 262 dont j'ai parlé tout à l'heure. C'est donc une possibilité.

Le gouvernement de l'Ontario a émis des obligations communautaires, mais les fonctionnaires ont eu si peur qu'un investisseur en capital-risque puisse faire de l'argent, qu'ils ont créé de nombreux obstacles, tant et si bien que personne ne s'y est intéressé. Pourquoi gaspiller du temps et de l'effort lorsque le taux de rendement est peu intéressant?

Par définition, toute société d'investissement en capital-risque prend des risques. Il est évident que si un investisseur en capital-risque peut s'enrichir, toutes sortes d'entreprises sont créées et toutes sortes de taxes, etc, sont possibles. Le fait que la bureaucratie craigne tellement que quelqu'un puisse s'enrichir, voilà l'un des facteurs qui nous bloque le plus au Canada.

Le président: Nous allons essayer de régler cette question ici. J'aimerais toutefois vous poser une autre question à propos de l'exemption du prêteur dont il a été question dans le livre rouge, c'est-à-dire le problème de la responsabilité en matière d'environnement et la mesure dans laquelle elle limite l'accès au financement. Je pense qu'il est même indiqué dans le livre rouge qu'un comité sera chargé d'examiner cette question particulière. Je ne sais pas si ce sera notre comité ou le Comité de l'environnement.

[Text]

You've raised the question with us. I don't know whether we're going to be able to really do justice to it in the time we have left. It seems to me that some fairly extensive hearings are probably required on that very specific topic.

This morning we had representatives of one of the banks—I think it was Scotiabank—saying that the B.C. government has just adopted or is proposing regulations, which they're just studying, that would seriously inhibit their ability to lend to certain companies for these very reasons. We may have also received correspondence regarding gas stations or the particular problem they have in obtaining financing. They can't get financing apparently because of potential environmental liability.

You seem to be saying that it was just a matter of passing a law saying that you're limited to the amount of your initial investment or of the loan. Is it as simple as that?

I sometimes get told by constituents that matters have been studied to death, that we've got reports lining our shelves, and all we have to do is just make a decision. They say they need leadership. Where are we on this particular issue? Are we close to its resolution, or is it going to take considerable more work to find an answer?

Dr. Higgins: Well, my perception as an engineer is that it's a very simple problem and one that can be dealt with in a simple manner. Unfortunately, the real world is one where lawyers get involved and things that look very simple become much more complex.

Certainly I can't see any serious movement on this issue. We have talked with the provincial Government of Ontario until we're blue in the face. I presume our colleagues in other provinces have done the same with their provincial governments. We have made representation to committees such as this on the federal level. I'm not aware of any movement in this area.

Is the issue much more complex than I make out? Of course it is; nothing is absolutely simple. But it shouldn't be that difficult to solve if there is a will of government to do so.

The Chairman: Then, is it a matter of will or is it a matter now of dollars and cents in the final analysis? When you're talking about the subject, I'm just thinking about the problem.

Say a company goes belly-up, and the financial institution has lent it, let's say, \$1 million, but they've got an environmental clean-up bill that might amount to \$5 million. So if you say the company goes belly-up, they're not going to pick up the tab. The financial institution is not going to pick up the tab. So who's going to pick up the tab? It's going to be the—

• 1740

Dr. Higgins: That's why it's not a matter of dollars and cents, Mr. Chairman; it's a question of politics. Society will pick it up but—

The Chairman: Society? I'm just thinking about this problem. Is there a matter. . .? Could there be a way of ensuring these—

[Translation]

Vous avez soulevé la question ici. Je ne sais pas si nous allons pouvoir y répondre compte tenu du temps qui nous reste. Il me semble qu'il faudrait prévoir des audiences assez longues pour traiter de ce sujet particulier.

Ce matin, nous avons entendu les représentants de l'une des banques—je pense qu'il s'agissait de la Banque de Nouvelle-Écosse—dire que le gouvernement de la Colombie-Britannique vient juste d'adopter, ou propose, un règlement, qu'il vient juste d'étudier, règlement qui limiterait sérieusement sa capacité de consentir des prêts à certaines sociétés, pour ces mêmes raisons. Nous avons également reçu de la correspondance au sujet des stations d'essence et des difficultés qu'elles ont à obtenir du financement. Apparemment, elles ne peuvent se faire financer en raison d'éventuelles responsabilités en matière d'environnement.

Vous semblez dire qu'il s'agirait uniquement d'adopter une loi disposant que votre responsabilité est limitée au montant de l'investissement initial ou du prêt. Est-ce aussi simple que cela?

Des électeurs me disent parfois que ces questions ont été étudiées en long et en large, que nous avons des milliers de rapports sur les tablettes et qu'il ne nous reste plus qu'à prendre une décision. Ils disent qu'ils ont besoin de leadership. Où en sommes-nous à ce sujet? Sommes-nous prêts d'une solution, ou va-t-il falloir encore beaucoup de travail avant de trouver une réponse?

M. Higgins: En tant qu'ingénieur, je dirais que ce problème est fort simple et que l'on peut le régler simplement. Malheureusement, nous sommes entourés d'avocats qui ont l'habitude de compliquer tout ce qui est simple.

Je ne vois pas de grand progrès pour l'instant. Nous nous sommes tués à en parler au gouvernement provincial de l'Ontario. J'imagine que dans d'autres provinces, nos collègues ont fait la même chose. Nous avons témoigné devant des comités comme celui-ci au niveau fédéral. Je ne suis pas sûr que l'on avance dans ce domaine.

La question est-elle beaucoup complexe que je le pense? Bien sûr que oui; rien n'est absolument simple. Mais il ne devrait pas être difficile de trouver une solution si le gouvernement a la volonté d'en trouver une.

Le président: S'agit-il, en dernière analyse, d'une question de volonté ou d'une question de coût? J'y pense en vous entendant évoquer le problème.

Prenons le cas d'une société qui fait faillite alors que l'établissement financier lui a prêté, par exemple, 1 million de dollars, la facture de dépollution s'élevant toutefois à 5 millions de dollars. Donc, si l'entreprise fait faillite, l'établissement prêteur ne paiera pas la note. Qui la paiera? Ce sera le. . .

M. Higgins: C'est pourquoi, monsieur le président, il n'est pas question d'argent, mais bien de politique. La société paiera la note, mais. . .

Le président: La société, dites-vous? Je suis en train de réfléchir à ce problème. Existe-t-il un moyen de faire en sorte que. . .

[Texte]

Dr. Higgins: We have discussed that as a potential solution, to provide an insurance policy for loans of this sort to a pool that would be used for this purpose. I am not an insurance man; I don't know the ramifications, but several people expressed great interest in this.

We have faced some difficulty with our insurance business. They haven't yet realized that the environmental area is a way to make a lot of money, and only a few of them are prepared to provide environmental insurance. Again, it's an evolutionary system.

Yes, the insurance idea has been discussed, and certainly if some initiative takes place, it's one that should be looked at very carefully.

The Chairman: We could discuss this for some time. Another thought that comes to mind is that we've talked in the past few weeks about how some of the banks are securitizing loans, going out to develop a market to share risk in the marketplace.

Perhaps my concluding comment would be an appeal to you, as a person who has considerable knowledge in this field, to try to keep us abreast of developments. If there's any information out there that you think would be of use to our committee, we would be interested in having it. But as I said earlier, with the time we have left and the limited amount of time for hearings, I don't think we're in a position to dig deeply into this particular question.

We may take it up after we conclude this particular study, but our hope is to submit a report in June. We're going to be studying government estimates in the next few weeks and our hearings are supposed to wrap up in about 10 days' time, around May 10.

Dr. Higgins: I think my recommendation 16, which is one that came out of our consultation workshop exercise, is that there needs to be a group that systematically looks at these barriers and systematically suggests solutions to them, that takes the time to go into them in a great deal of depth. I know your group has a very, very broad mandate, and some of the things that we're referring to here are very narrow in focus.

The Chairman: I hate those task force recommendations, e.g., to establish a group to deal with a whole bunch of issues.

One thing that I think our leader Mr. Chrétien has tried to inculcate in this new government is that we have elected politicians who have to take responsibility for dealing with the business of the country. This is an important issue you've raised. I'm telling you that I don't think we can deal with it in the limited time we have, but I think it's something that should be dealt with by members of Parliament and dealt with in the next year or so.

Mrs. Parrish.

Mrs. Parrish: I just want to comment on the record that this has been a very positive exchange.

Bashing banks is a very popular sport and it's not one I enjoy participating in. It's a very easy way of explaining why there isn't funding available for innovative technologies. What Jim has done here today is to give us an avenue to pursue. Maybe we can't do it right now, but I think it's long overdue that we start looking at some of the positives.

[Traduction]

M. Higgins: Nous en avons parlé en tant que solution éventuelle, c'est-à-dire en quelque sorte d'assurer les prêts de ce genre auprès d'un fonds de capital qui servirait à cette fin. Je ne m'y connais pas en assurance; j'ignore comment on pourrait s'y prendre, mais certaines personnes ont manifesté beaucoup d'intérêt à cet égard.

Nous avons éprouvé des difficultés à obtenir de l'assurance. Les compagnies ne se sont pas encore rendu compte que le secteur de l'environnement peut rapporter beaucoup d'argent et seules quelques-unes sont disposées à offrir une assurance environnementale. Là encore, c'est un domaine qui évolue.

Pour répondre à votre question, il a été question d'assurance et, si l'on prend des mesures, il faudra certes y penser sérieusement.

Le président: Les discussions à ce sujet pourraient s'éterniser. Une autre idée qui me vient à l'esprit, c'est que nous avons parlé au cours des dernières semaines de la façon dont certaines banques s'organisent pour obtenir des garanties de prêt, dont elles s'y prennent sur un marché où le risque sera partagé.

En guise de conclusion, j'aimerais peut-être vous demander, à vous qui connaissez bien le domaine, d'essayer de nous tenir au courant des faits nouveaux. Toute information qui nous serait, à votre avis, utile, nous intéresse. Toutefois, comme je l'ai déjà mentionné, étant donné le peu de temps qui nous reste, le peu de temps dont nous disposons pour tenir des audiences, je ne crois pas que nous soyons en mesure de creuser cette question.

Il se peut que nous y revenions après la présente étude, mais nous espérons pouvoir déposer un rapport en juin. Au cours des quelques prochaines semaines, nous nous consacrerons à étudier les budgets de dépense du gouvernement. Par ailleurs, nos audiences sont censées prendre fin dans environ 10 jours, vers le 10 mai.

M. Higgins: La recommandation 16 de mon mémoire, qui est le résultat de notre exercice de consultation, consiste à demander la création d'un groupe qui étudie systématiquement ces barrières et y propose systématiquement des solutions, un groupe qui prenne le temps de les examiner en détail. Je sais à quel point votre mandat est général. Or, certains des points discutés ici ont trait à des questions très précises.

Le président: Je déteste ces recommandations portant sur des groupes de travail, qui consistent par exemple à établir un groupe chargé d'étudier toute une brochette de questions.

Une des choses que notre chef, M. Chrétien, a tenté de faire comprendre, c'est que les élus doivent s'occuper eux-mêmes des affaires du pays. Vous avez soulevé là une question importante. Je vous réponds que nous n'avons pas le temps, je crois, de l'étudier en si peu de temps, mais que le point mérite d'être étudié par les députés et ce, durant l'année qui vient.

Madame Parrish, à vous la parole.

Mme Parrish: Je tiens seulement à vous dire à quel point cet échange a été utile.

Parler en mal des banques est un sport très populaire, mais qui ne me plaît pas. C'est une façon trop commode d'expliquer pourquoi on n'investit pas dans les nouvelles technologies. M. Higgins, lui, a choisi aujourd'hui de nous proposer un début de solution. Nous ne pouvons peut-être pas nous y arrêter maintenant, mais il est à peu près temps que nous commençons à examiner certaines des solutions avancées.

[Text]

Jim has resisted the urge to bash banks. He's given us an explanation on why the banks don't want to risk their capital in this area. I think the more you listen to it—and I'm sorry I missed this morning; it was due to illness, not to lack of enjoyment of a blood sport—the more you realize that bashing banks is not what we should be doing. I'm pleased Jim brought us onto another avenue. I hope we all do pursue it.

Thank you, Jim.

Don't worry about his keeping us posted. He's on my phone constantly.

The Chairman: Thank you.

Dr. Higgins: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[Translation]

Jim a résisté à la tentation de clouer les banques au pilori. Il nous a expliqué pourquoi celles-ci ne veulent pas s'aventurer dans ce secteur. Plus on écoute les gens jeter l'anathème sur les banques—je regrette mon absence de ce matin, qui était due à la maladie plutôt qu'à un manque d'enthousiasme pour un sport sanglant, plus on se rend compte que ce n'est pas ce que nous devrions faire. Je suis heureuse que M. Higgins nous ait indiqué une autre voie. J'espère que nous l'explorerons tous.

Jim, je vous remercie.

N'ayez crainte, il vous tiendra au courant car nous nous parlons constamment au téléphone.

Le président: Je vous remercie.

M. Higgins: C'est moi qui vous remercie, monsieur le président.

Le président: La séance est levée.

MAIL  POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail**Poste-lettre****8801320****OTTAWA***If undelivered, return COVER ONLY to:*

Canada Communication Group — Publishing

45 Sacré-Coeur Boulevard,

Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,**retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Groupe Communication Canada — Édition

45 boulevard Sacré-Cœur,

Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES*From the Bank of Montreal:*

Ronald Rogers, Senior Executive Vice-President, Personal & Commercial Financial Services;

Deborah Casey, Vice-President Community Banking, North Shore and Sunshine Coast;

Gilles Jarry, Quebec Division, Personal & Commercial Banking.

From the Bank of Nova Scotia:

Bruce R. Birmingham, Vice-Chairman;

Warren K. Walker, Senior Vice-President, Canadian Commercial Banking, Executive Offices, Toronto;

Mary Jo Field, Manager, Queen & McCaul Branch, Toronto.

From the Canadian Construction Association:

Don Whitmore, Chairman of the Board;

Michael Atkinson, President;

Michael Makin, Senior Director of Public Affairs.

From Environmental Technologies Development Corporation:

James P. Higgins, President.

TÉMOINS*De la Banque de Montréal:*

Ronald Rogers, vice-président senior et directeur, Service financier personnel et commercial;

Deborah Casey, vice-présidente des services communautaires, Côte-Nord et Sunshine Coast;

Gilles Jarry, Division du Québec, Services bancaires.

De la Banque de Nouvelle-Écosse:

Bruce R. Birmingham, vice-président;

Warren K. Walker, vice-président senior, Banque commerciale canadienne, Bureaux exécutifs, Toronto;

Mary Jo Field, gérante, Succursale Queen & McCaul, Toronto.

De l'Association canadienne de la construction:

Don Whitmore, président du Conseil;

Michael Atkinson, président;

Michael Makin, directeur senior des affaires publiques.

De Environmental Technologies Development Corporation:

James P. Higgins, président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Public Works and Government Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9